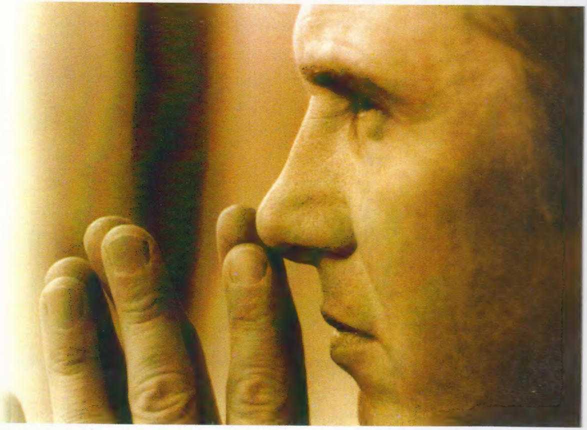
الدار العربية للعلوم
Arab Scientific Publishers
مؤسسة أحمد للمطبوعات A.E.

5

تعلّم كيف تنجح

واجه عوامل السقوط



سلسلة كتب في تكوين الشخصية من تأليف :

هادي المدرسي

شبكة الفكر
alfeker.net

هادي المدرسي

واجه عوامل السقوط

تعلّم كيف تنجح

واجه عوامل السقوط

تأليف

هادي المدرّسي

الطبعة

الثالثة : 2007

عدد الصفحات: 176

القياس: 14.5 × 21.5

جميع الحقوق محفوظة

©

الناشران

مُؤَسَّسَةُ أَحْمَدَ لِلمَطْبُوعَاتِ

بيروت الشياح - روضة الشهيدين

الدار العربية للعلوم

عين التينة، شارع ساقية الجنزير، بناية الريم

هاتف: 786233 ـ 860138 ـ 785108 ـ 785107 (1-961)

فاكس: 786230 (1-961) ـ ص.ب: 5574 ـ 13 بيروت ـ لبنان

البريد الالكتروني: asp@asp.com.lb

الموقع على شبكة الإنترنت: http://www.asp.com.lb

تعلّم كيف تنجح

5

هادي المدرّسي

واجه عوامل السقوط

A.E.
مؤسسة أحمد للمطبوعات

الدار العربية للعلوم

بِسْمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

ٱلْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ ٱلْعَٰلَمِينَ

ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

مَٰلِكِ يَوْمِ ٱلدِّينِ

إِيَّاكَ نَعْبُدُ وَإِيَّاكَ نَسْتَعِينُ

ٱهْدِنَا ٱلصِّرَٰطَ ٱلْمُسْتَقِيمَ

صِرَٰطَ ٱلَّذِينَ أَنْعَمْتَ عَلَيْهِمْ

غَيْرِ ٱلْمَغْضُوبِ عَلَيْهِمْ وَلَا ٱلضَّآلِّينَ

القسم الأول

كيف تقهر عوامل السقوط؟

كيف تعالج حالة التردد؟

- لا يدخل التردد قلباً، إلاّ ويطلب من الإرادة أن ترحل عنه.

- الأمور إمّا أن تستحق الإقدام، وإمّا تستحق الإحجام. وفي الأولى لا بد من المضي، وفي الثانية لا بد من التوقف، فأين مجال التردد إذاً؟

- التردّد قاتل القرارات الصائبة قبل أن تتخذ، كما هو قاتلها بعد ذلك.

- عند كبار الناجحين، يأتي الحسم من الصفات الرئيسية.

حدث هذا لواحد من معارفي. . .

فقد وقع طريح الفراش في حالة شديدة من مرض ألمّ به فجأة. . وكان الزمن يعمل لغير مصلحته، فكل ساعة تمر عليه كانت حالته تزداد سوءاً.

لم يخضع للعلاج، لأن أقرباءه كانوا مترددين في شأنه. فلم يأخذوه إلى طبيب، ولا اتفقوا على نوعية العلاج.

وعندما دخل في الغيبوبة، اجتمعوا حول فراشه، وأخذ كل واحد منهم يعطي رأياً بخلاف رأي الآخر.

قال أحدهم: لا يجوز التردد بشأن مريض في حالة خطرة، من دون أن نأخذه إلى طبيب، أو نعالجه بدواء.

وقال الآخر: من أين علمت أنه في حالة خطرة؟ إن بواطن الأمور في المرض ليست كظواهرها، فلربما تظن أن صاحبك شديد المرض بينما هو في حالة جيدة. ثم ألا تعرف أن الدواء هو أيضاً داء؟ وأن له آثاراً جانبية؟.

صاح أحدهم: ماذا نخسر لو أخذناه إلى الطبيب؟.

فأجاب غيره: دعوه يستريح، ولنقرر الأمر غداً فالنهار أفضل للمريض من الليل.

قال آخر: لنعطه بعض الأدوية الشعبية.

فأجاب غيره: لا أرى ذلك مناسباً. إن الجسم يطوّر العلاج لنفسه بشكل أفضل من أي دواء.

قال أحدهم: الغيبوبة حالة خطيرة، لا بدّ من أن نعمل شيئاً.

أجاب غيره: ومن قال لك إنه في حالة الغيبوبة لعلّه يغط في نوم عميق. لندعه يستريح.

قال آخر: لكي نعلم هل هو نائم أم في غيبوبة، أقترح أن نرش على وجهه بعض الماء.

أجابه صاحبه: هذا لا يجوز، فلعلّه مصاب بنزلة برد، والماء البارد يضره في هذه الحالة.

قال آخر: إنه يموت، لنفعل له شيئاً.

فأجاب أحدهم: لا تتفاءل عليه بالشر. فكم من أناس عاشوا سنيناً طويلة بعد مرض عضال..

ظلوا حول فراشه هكذا منذ بدايات الليل، حتى إذان الفجر، وكانوا يتجادلون بشأنه، فهذا يجر يميناً وآخر شمالاً من غير أن يحسموا أمرهم، أو يتفقوا بشأن علاجه..

ومع بدايات الصباح: مات الرجل!

وبقوا يتجادلون حول نعشه.. فقام بعضهم عنه وهو يقول: لقد ترددتم في علاجه، حتى مات. فهل تترددون في دفنه حتى يخيس؟.

*

يتمتع الناجحون بصفتين أساسيتين هما:

الحزم.. والحسم معاً..

فالحزم هو «بإجالة الرأي»[1] و «النظر في العواقب، ومشاورة ذوي العقول»[2] أما الحسم فهو القطع، والعزم. و «إذا اقترن العزم بالحزم كملت

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 269.

(2) المصدر نفسه، 2/ 80.

السعادة»[1] إذ «لا خير في عزم بلا حزم»[2]. من هنا فإن «الحزم أسد الآراء»[3].

أما العزم فإن «ثمرته الظفر»[4] فإن «عزيمة الخير تطفئ نار الشر»[5] ولذلك فـ «من ساء عزمه رجع عليه سهمه»[6].

وكما قال أحدهم فإنه لا تبلغ الغايات إلاّ بالحزم، وحصافة الرأي. فالأمر الذي لا جدال فيه أنه ما من رجل يستطيع أن يدرك النجاح إن لم يكن حازماً مع نفسه.

وحينما يقترن الرأي الحصيف بالحسم الصحيح تكون النتيجة من أفضل ما يتوقع..

إن الحازم لا يقرر إلاّ بعد تفكير. أمّا الحاسم فلا يؤخر العمل عن وقته ولهذا فإن الفرص لا تدخل شباكه إلاّ ويصيدها، و «أحزم الناس رأياً من أنجز وعده، ولم يؤخر عمل يومه لغده»[7].

يقول أحد الناجحين: «ما أخذت أمراً قط بحزم ولمت نفسي فيه، وإن كانت العاقبة ضدي.

ولا أخذت أمراً قط وضيعت الحزم فيه، إلاّ لمت نفسي عليه، وإن كانت العاقبة لي فيه..».

حقاً إن صفتَي الحزم والحسم ضروريّتان لكل من يبتغي تطوير نفسه، وعمله.. فبدونهما يتوقف كل شيء عن النمو.. وهذا ما حدث لشخصين

---

(1) المصدر نفسه، 3/ 138.

(2) المصدر نفسه، 6/ 387.

(3) المصدر نفسه، 1/ 128.

(4) المصدر نفسه، 2/ 417.

(5) المصدر نفسه، 4/ 354.

(6) المصدر نفسه، 5/ 272.

(7) المصدر نفسه، 2/ 472.

في رتبة واحدة، فبينما نجح الأول في عمله، صرف الثاني منه.. وإليكم القصة.

مدير شركة كبيرة، طلب من صديق له أن يعرّفه على شخصين يحملان شهادة عالية في أمور الإدارة والتجارة، ممن يثق بهما بحكم معرفته كباحث وكونه يدرّس في الجامعة..

وبعد فترة قصيرة عرّفه الصديق باثنين تخرجا لتوهما من الجامعة، فوظفهما الرجل في شركته فوراً.

وتوالت شهور لم يلتق الرجل بالمدير، ثم كانت مناسبة اجتماعية، والتقى الرجلان خلالها، فطلب منه صاحبه أن يمرّ عليه في محل عمله للتحدث معه حول قضايا تجارية تهمهما..

وفي اليوم التالي ذهب إليه الرجل، وقضى معه عدة ساعات تحدثا خلالها في أمورهما.. ثم حوّله المدير إلى مساعده..

يقول الصديق: «عندما ذهبت إلى غرفة المدير فوجئت بأن مساعده هو أحد الشخصين اللذين عرّفتهما أنا إليه».

«ولما أنجزنا ما يرتبط بأمور التجارة سألته عن صديقه الثاني، فأخبرني أنه ترك الشركة منذ فترة».

فسألته عن السبب فقال: «إن المدير صرفه من الشركة»..

وكان يهمني أن أعرف كيف أن هذا أصبح مساعداً للمدير، بينما الثاني تم الاستغناء عنه، فاتصلت بعد العودة إلى البيت بصاحبي، وسألته عن ذلك فقال: «كِلا الرجلين ممتازان من حيث الموهبة والكفاءة العلمية، غير أن هذا الذي انتخبته مساعداً لي يتمتع بصفتين لا يتمتع بهما الذي صرفته، فهو أولاً، يقلب وجوه الآراء قبل أن يتخذ قراراً في أية قضية. ثم بعد أن يتخذ القرار لا يتردد في الإقدام، فهو قبل كل شيء حازم ثم إنه بعد ذلك حاسم..

بينما الثاني على العكس من صاحبه يتخذ قراره بسرعة قبل أن يشذب الضار ويستخلص النافع، ثم يتردد في تنفيذه».

وفي الحقيقة فإن النجاح تحكمه المعادلة التالية:

لأن الحزم من أسباب النجاح، فإن الطيش من أسباب الفشل، ولأن الثقة من أسباب النجاح، فإن التردد من أسباب الفشل.

فهل رأيت إنساناً ناجحاً لم يكن يتمتع بالثقة بالنفس، والحزم في اتخاذ القرار، والشجاعة في الإقدام؟.

فمن أراد النجاح فلا بد من أن يضع التردد جانباً. فالتردد مقبول قبل اتخاذ القرار، وهو من طبيعة التعقل، ولكنه ليس مقبولاً بعد اتخاذ القرار.

إنّ البعض قد يكون عجولاً حينما يتخذ القرار ثم يتردد بعد ذلك في تنفيذ ما اتخذ القرار بشأنه، فهو يرتكب الخطأ مرتين: مرةً حينما لا يتخذ القرار المناسب في الوقت المناسب، ومرة حينما لا ينفذ ما قرّره، ويتركه يموع كما يموع الثلج مع إشراقة الشمس عليه.

وهكذا فإن من يريد النجاح يجب ألاّ يكون متردداً، بمقدار ما يجب عليه ألاّ يكون متسرعاً. فكل من التسرع والتردد يؤديان إلى الفشل لأنهما طرفا الاعتدال، الذي هو ضروري لإحراز النجاح.

ولقد وجدت بالتجربة، أنّ المترددين ينتهي بهم الأمر في نهاية المطاف إلى أحد أمرين: إمّا خسارة الزمن، ومن ثم تغير المعادلة، حيث لا ينفع العزم بعد ذلك، وإمّا إلى التراجع والفرار..

ولذلك فإن تردّد نصف ساعة قد يخسرهم مقدار نصف قرن من الأتعاب.

ولو راجع أحدنا تواريخ فشله وخسائره، لوجد أن ما لا يقل عن نصفها كان يمكن تداركه لو لم يتردد في الأمور.

فكم من شباب خسروا وظائف هامة لأنهم ترددوا لحظة من الزمن؟.

وكم من شعوب خسرت مستقبلها لأنها ترددت بعض الوقت؟.

إن نصف: لا.. ونصف: نعم لا يؤدي إلى شيء. لأننا لا نجد نصف

نهار ونصف ليل، ولا نصف حق ونصف باطل، ولا نصف ثلج ونصف نار، ولا نصف طيب ونصف خبيث..

فلماذا التردد في الأمور؟

يقول الإمام علي (ع): «الشك على أربع شُعب، على التماري، والهول، والتردد، والاستسلام. فمن جعل المراء ديدناً لم يصبح ليله، ومن هاله ما بين يديه نكص على عقبيه، ومن تردد في الريب وطئته سنابك الشياطين، ومن استسلم لهلكة الدنيا والآخرة هلك فيهما»[1].

فالتردّد يجعلك مسرحاً لخيول الأبالسة، تطأك بأقدامها، وتضيّع عليك فرص الخير جميعاً.

فمن أراد النجاح فليعمل بهذا القول الرائع للإمام علي (ع): «لا تجعلوا علمكم جهلاً ويقينكم شكاً، إذا علمتم فاعملوا. وإذا تيقنتم فأقدموا»[2].

فإذا واجهك أمر كان لا بدّ من أن تفعل شيئاً بشأنه، فإن الأمر لا يخلو من حالتين:

فإمّا أن لك علماً به، وإحاطة بجوانبه وإمّا أنك تجهله تماماً. فإذا كنت تعلم ماذا يجب أن تعمل، فلا تتردد في الإقدام وإلاّ فابحث عن المعرفة اللازمة له..

وهذا يعني أن عليك على كل حال أن تعمل شيئين، إمّا أن تقدم باتخاذ الموقف اللازم، وإمّا أن تعمل لتحصيل العلم بما يلزم.. وإلاّ تكون قد بدّلت علمك جهلاً، ويقينك شكاً..

ثم إن التردد مرفوض سواء جاء قبل اتخاذ القرار أم طرأ بعد ذلك، لأنه على كل حال يدّمر نجاح الإنسان، فما أكثر الذين يتخلون عن فكرة حسنة أو مشروع قيّم لمجرد أن البعض ينتقد المشروع أو يسفّه الفكرة. أليس هذا التراجع هو السخف بعينه؟.

---

(1) نهج البلاغة، الباب الثالث 31.

(2) نهج البلاغة، الباب الثالث 274.

إن المشاريع التي تدر اليوم الملايين على أصحابها لم تسلك سبيلها إلى النجاح إلاّ بعد أن واجهت أقسى أنواع النقد وكانت عرضة للسخرية اللاذعة. فقد سخر الناس من «روبرت فولتون» عندما خرج بفكرة «السفينة التي يُسيّرها البخار» وأطلق بعضهم على المشروع تسمية نجدها اليوم في القاموس: «جنون فولتون».

وعندما انصرف هنري فورد إلى الاهتمام بمشروعه: «المركبات التي تنطلق بدون جياد» تلقى من والده أشد اللوم، لأنّه ترك وظيفته في إحدى الشركات وضحى بمرتب شهري قدره مئة وعشرون دولاراً «ليلهو بالتافه من الأمور» على حد تعبير الوالد.

كيف تتجاوز الضجر؟

- إذا حققت أهدافك، فلا يهّم ماذا كنت تشعر أثناء الطريق.. وإذا لم تحققها، فلن يشفع لك تبريرها بالضجر، ومشاعر السخط التي اعترضتك وأنت تحاول الوصول إلى مبتغاك.

- يتآكل العمل بسبب الضجر، كما يتآكل الحديد بسبب الصدأ.

- الضجر وراء توقف نصف الناس في منتصف الطريق.

- ليس المطلوب أن لا تضجر. وإنما المطلوب أن لا تعمل بضجرك.

كاد هذا الكتاب الذي بين يديك، أن يكون مجرد أوراق في سلّة المهملات بسبب الضجر..

فقد ألّفته في فترتين يفصل بينهما ثلاثة أعوام، فعندما جمعت مواده الأولية، كنت متشوقاً إليه، ثم انشغلت عن تأليفه، وخلال الفترة الفاصلة تعرضت لحوادث فقدان بعض الأعزة..

ثم عندما جلست لتأليفه مرة أخرى، كنت قد فقدت الشوق الذي بدأت به.

وأصابني الضجر في أثناء التأليف، عدة مرات. لكنني قررت ألاّ أستسلم للضجر، كما قررت من ذي قبل ألاّ أستسلم للكسل.

وهذا هو الذي أنقذ هذا الكتاب، وها هو بين يديك.

*

حقاً أن الضجر عدو النجاح، إذ لا شيء مثله يستنزف الطاقة، ويؤدي إلى إهمال المهمات الملقاة على عاتق الإنسان..

إن الكسل قد يمنع الإنسان عن البدء في العمل، أما الضجر فهو يمنع الإنسان من الاستمرار فيه، فمن ضجر لم يصبر على شيء. ويكون حينئذٍ ممن يمل الأعمال بسرعة، فيتركها في وسط الطريق..

إن الأعمال التي لم تكتمل أكثر بكثير من الأعمال التي اكتملت، والذين

يبدأون المسيرة ثم يتوقفون أضعاف الذين يبدأونها ويكملون المسيرة إلى نهايتها. .

إن مشكلة الضجر لا تكمن فيه، بل المشكلة أن الضجر يؤدي إلى ترك الواجبات، وإهمال المسؤوليات. .

يقول الحديث الشريف: «من كسل لم يؤدِ حقاً، ومن ضجر لم يصبر على حق»[1].

وقد تقول أحياناً ليس بيدي ألاّ أكون ضجراً، فالضجر حالة نفسية تهبط عليك من غير اختيار فماذا أفعل؟

والجواب: لا تعمل به. .

إن المشكلة في صفات مثل الضجر، أو الخوف قابلة للحل إذا لم يعمل بها صاحبها.

فليس مطلوباً أن لا تضجر من عملٍ ما، بل المطلوب أن لا تعمل بضجرك. .

ومن هنا فإن مواجهة الضجر تكون بالصبر على العمل، مع وجود حالة الضجر. .

يقول الإمام علي (ع): «خير الأعمال ما أكرهت عليها نفسك».

ويقول رسول اللّه ﷺ: «علامة الصبر في ثلاث أولها أن لا يكسل. والثانية أن لا يضجر. والثالثة أن لا يشكو من ربّه ـ عز وجل ـ.

«لأنه إذا كسل فقد ضيّع الحق.

«وإذا ضجر لم يؤد الشكر.

«وإذا شكا ربّه فقد عصاه»[2].

---

(1) البحار، ج78، ص 175.

(2) المصدر نفسه، ج71، ص 86.

والآن ما هي الخطوات العملية، عندما تجد نفسك تنزلق إلى مهاوي الضجر؟

والجواب:

أولاً: راهن نفسك على أنك تستطيع إنجاز ما عليك أن تنجزه قبل نهاية اليوم، وكافئ نفسك حين تنجح.

ثانياً: حدد لنفسك هدفاً رئيسياً واحداً في اليوم، وأنجزه، مهما كانت الأشياء الأخرى التي تضطر إلى إهمالها.

ثالثاً: إجعل لك في كل أسبوع يوماً «لإنجاز الأمور المتأخرة»، كي يتسنى لك في الأيام الأخرى أن تضع جانباً معظم الأمور الصغيرة التي تضايقك، لتنجزها في ذلك اليوم.

رابعاً: حدد لنفسك مهلة لإنجاز كل عمل تتولاه. فمعظم الناس يتمكنون من تركيز هممهم على نحو أوفى حين يضعون نصب أعينهم حداً أقصى للإنجاز.

خامساً: لا تعتبر كل يوم أنه امتداد لليوم السابق، بحيث تتيح لنفسك أن ترجئ إلى الغد ما لا تنجزه اليوم. فالناجحون يخططون لحياتهم على أساس أنها سلسلة من الأيام الناجحة والإنجازات المحددة المتتابعة، وإن لمن شأن هذا التوالي الملح أن يبعث طبيعياً على مضاعفة قوة التركيز. فتعلّم إذاً أن تفكر في يومك باعتباره وحدة حيوية مستقلة من الزمن. واحكم على أدائك بما أنجزته اليوم، وليس بالأمس ولا في الغد.

كيف تقهر الكسل؟

- تعب الكسل أشد من تعب العمل.

- الكسل مقهور لإرادة صاحبه.

- لو أن كل الناس استسلموا للكسل لأصبح التردّد حاكماً على الأرض.

- قال الأب لابنه: يا بني لا تؤجل «عمل» اليوم إلى الغد.. فسمعه ابنه: يا بني لا تؤجل «كسل» اليوم إلى الغد.

كانوا ثلاثة أصدقاء في السابعة عشرة من أعمارهم.

أحدهم أصبح فيما بعد أستاذاً في الفيزياء النووية.

والثاني أصبح مديراً لشركة تصنع السيارات.

أمّا الثالث فقد تركه صاحباه في السنة الأخيرة من الثانوية، فقد رسب في الامتحانات النهائية، بينما نجح زميلاه فيها، والتحقا بالجامعة..

ولم يلتق زميلاه به، إلاّ بعد عشرين عاماً، وتم ذلك بالصدفة، ومن وضعه الظاهر تبيَّن لهما أنه يعاني من الفقر والعوز. فثيابه الرثة وشخصيته المهلهلة كانتا توحيان بذلك..

قالا له: أين أنت يا هذا؟

قال: أدرس.

قالا: أين؟

وكانت عائلته قد قبلت منه تلك الحالة، فلم تجبره على أن يبذل الكثير من الجهد، فهو سقط مرة ومرتين وثلاثاً، حتى أصبح السقوط، وليس النجاح الحالة الطبيعية له..

الفرق الوحيد بينه وبين أمثاله، كان في أنّ عائلته كانت تتكفله في تلك الفترة، فلم يضطر إلى أن يهيم على وجهه في الشوارع ليحصل على قوت يومه..

كان الرجل واحداً من ألوف الشباب من أمثاله: ضحية من ضحايا الكسل.

*

الكسل مطية الفشل، كما أن النشاط مطية النجاح. وما من كسول إلاّ والهزيمة مصيره، فالقدر لا يسوق الحظ إلاّ إلى من يستحقه وليس إلى من يضيّعه بتكاسله وتوانيه.

ولذلك قيل إن عقل الكسول معمل الشيطان. فهناك يخطط إبليس لكل مشاريعه في توقيف الحياة.

من هنا قال الإمام علي (ع): «الكسل مفتاح البؤس، به تولدت الفاقة ونتجت الهلكة»[1].

فلا يمشي الكسل في الطريق إلاّ ويلحقه الضياع، ويماشيه العوز، ويصحبه التقاعس.

يقول بعض الحكماء: ليس لثلاث حيلة: فقر يخالطه كسل، وخصومة يخامرها حسد، ومرض يمازجه هرم.

فكيف يمكن معالجة العوز من غير عمل؟.

وكيف يستطيع الخمول أن يكسب الثروة والنجاح؟.

لقد قال هيجو: «الكسل أم، ابنها الجوع، وابنتها السرقة» فمن تكاسل

---

(1) مقال في قول، ص 202.

لم يكسب، ومن لم يكسب وقع في أحضان الجريمة. ونتيجة ذلك معروفة: فضيحة في الحياة، ونار بعد الممات..

وإذا أخذنا بعين الاعتبار أنّ الكسل هو الاستسلام للبطالة، فإنه يكون الخاسر الأكبر في الكسل هو عمر الكسول، الذي يذهب بدداً في قضاء الوقت بلا إنتاج.. وهذا يعني أنّ ما يبحث عنه الكسول، وهو الشعور بالراحة لن يأتيه أبداً، بل سيأتيه الشعور بالندم، والبؤس..

ترى كيف تأتي السعادة من دون أن يبذل صاحبها ثمناً لها من جهده ونشاطه وعمله؟.

يقول الإمام علي (ع): «هيهات من نيل السعادة، السكون إلى الهوينا والبطالة»[1].

ويقول: «من دام كسله خاب أمله»[2].

ولقد عاب اللّه أقواماً على تكاسلهم في أداء العبادات واعتبرهم من المنافقين، فقال عنهم: **«إن المنافقين يخادعون اللّه ـ وهو خادعهم ـ وإذا قاموا إلى الصلاة قاموا كسالى»**[3].

وهكذا فإن «الكسل يضرّ بالدّين والدّنيا»[4].

فالكسل يؤدي إلى البطالة، والبطالة محرّمة في الدين، فقد روي أن الإمام علي بن الحسين (ع) أرسل إلى رجل كان بالمدينة بطالاً يضحك منه الناس، ليقولوا له: «إن للّه يوماً يخسر فيه المبطلون»[5].

وقد سأل موسى بن عمران ربه يوماً فقال:

ـ «يا ربّ أي عبادك أبغض إليك؟

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 6/ 197.
(2) غرر الحكم ودرر الكلم، 5/ 187.
(3) سورة النساء: 142.
(4) تحف العقول، 159.
(5) سفينة البحار، ج1، ص 88.

فقال تعالى: «**جيفة بالليل بطال بالنهار**»[1].

وقد يقول قائل: ماذا نعمل إذا كنا نشعر بالتعب؟ ألا يحق لنا أن نستريح؟ وهل الاستراحة تعتبر بطالة؟.

والجواب: إن التعب شيء، والتكاسل شيء آخر. فالذي يعمل لا بد من أن يتعب، ومن يتعب لا بد من أن يستريح، ريثما يستعيد قواه ويعود إلى العمل من جديد.

ولكن التكاسل هو تظاهر بالتعب، فالكسول لا يعمل حتى يتعب، بل يتوانى دائماً.

يقول الحديث الشريف: «**للكسلان ثلاث علامات**»:

«يتوانى حتى يفرّط

«ويفرط حتى يضيّع

«ويضيّع حتى يأثم[2].

يقول شكسبير: «المتعب ينام على وسادة من الحجر ليستريح، أما الكسلان فلن يجد الراحة فوق وسادة من الرّيش».

ولربما يفلسف الكسول توانيه بالزهد في أمور الدنيا، ناسياً أن الله تعالى خلق الحياة كمواد أولية، وأعطى الإنسان العقل والإرادة، ثم طالبه بأن ينمي هذه الحياة، وأن يرتب علاقاته مع أخيه الإنسان على الحق والعدل والأمانة والاخلاص، فهو مطالبٌ بأن يعمل خيراً في الحياة، كما هو مطالب بأن يعبد ربّه وإن أي تكاسل عن أمور الحياة، هو زهد في الدين، وليس زهداً في الدنيا.

يقول الحديث الشريف: «إني لأبغض الرجل أن يكون كسلاناً عن أمر دنياه، ومن كسل عن أمر دنياه فهو عن أمر آخرته أكسل[3].

---

(1) البحار، ج76، ص 180.

(2) قرب الاسناد، ص 22.

(3) الوسائل، ج12، ص 38.

ويقول آخر: «إياكم والكسل، فإن من كسل لم يؤدِ حق الله تعالى»[1].

إن الكسل ضد الحياة، لأنه «عدو العمل»[2] وهو «من جنود الجهل»[3].

ولذلك فإن «المؤمن بعيد كسله، دائم نشاطه، قريب أمله، حيّ قلبه»[4].

فـ «إيّاك والكسل والضجر، فإنهما يمنعانك من حظك من الدّنيا والآخرة»[5]، فإنه من كسل لم يؤد حقاً، ومن ضجر لم يصبر على حق[6].

ثم لا شك في أن الكسل يؤدي إلى الفشل، فلا طريق أقرب إلى الهزيمة والإخفاق والخسارة من التكاسل في طلب المعيشة..

يقول الحديث الشريف: «لا تكسلوا في طلب معايشكم، فإن آباءكم كانوا يركضون فيها ويطلبونها»[7].

ويقول الإمام علي (ع): «إن الأشياء لما ازدوجت، ازدوج الكسل والعجز، فنتج منهما الفقر»[8].

وهكذا فإن الكسل يؤدي إلى التواني الذي بدوره يؤدي إلى إهمال الأعمال الصعبة التي تكسبنا النجاح.

وإذا ما أجزنا للكسل أن يضرب جذوره في نفوسنا فسرعان ما يسلب منا طاقاتنا، ليرميها في مزبلة الخمول..

والحيلة الناجعة هنا هي أن نستخدم هذا الكسل لكي نتحول به من صفته السلبية إلى عنصر داعم إيجابي.

---

(1) تحف العقول، ص 78.
(2) الكافي، ج5، ص 85.
(3) الكافي، ج1، ص 23.
(4) البحار، ج78، ص 26.
(5) الوسائل، ج12، ص 38.
(6) المصدر نفسه، ص 39.
(7) المصدر نفسه، ص 38.
(8) تحف العقول، ص 158.

تخيّل، مثلاً، أن أمامك مهمة ضخمة يستغرق إنجازها ساعات عدة. عد نفسك بأنك حالما تنتهي منها ستستطيع العودة إلى التكاسل، وأقنع نفسك بأن الشيء الوحيد الذي يحول دونك واستمتاعك بكسلك هو هذه المهمة بالذات، ثم اهجم عليها وكأنها العدو اللدود، واقضِ عليها وانتزعها من سبيلك، ثم كافئ نفسك بفترة من الكسل تكون آنئذ قد استحققتها عن جدارة.

وبعد أن تنمي في نفسك قدرة التغلب على الكسل واستغلال كامل طاقتك لفترة قصيرة، لن تلبث أن تجد نفسك قادراً على الاستمرار في ذلك لفترات أطول. فالسر هنا يكمن في أن تبدأ أولاً بإيجاد الصلة بينك وبين طاقتك. وما أن يحدث ذلك حتى تكتشف فيها كنزاً لا يفنى ومعيناً لا ينضب.

وإياك أن تنسى أنك إذا ما بدأت عملاً فلا بد لك أن تكمله. فالطاقة تتغذى من ثمرات الإنجاز، وتذبل وتتلاشى بالتباطؤ والتراخي.

كيف تسيطر على الخجل؟

- العقل مغلوب للخجل
والخجل مغلوب للإرادة.

- الفشل ملازم للخجل.
فإذا طرحت الخجل أرضاً، سقط معه الفشل لا محالة.

- أن تعمل وأنت تخجل، خير الف مرة من أن تتقاعس لأنك خجول.

- الخطوة الأولى لقهر الخجل هي في أن تعرف أن قهره ممكن.

في سنوات المراهقة، نازعتني الرغبة إلى تحقيق الذات في محاولة الانخراط في صفوف الخطباء المحترفين. .

غير أن الخجل كان يقف لي بالمرصاد.

في تلك الأيام كان محيطنا الصغير يتميز ببعض الحرّية، حيث كان يحق للخطباء أن يمارسوا حرّيتهم الفكرية، في مناسبات الحزن، والفرح. .

كنت أحب أن أكون خطيباً مثلهم، ولم يكن فارق السن والثقافة وارداً عندي. . فقد كنت مستعجلاً في أن أصبح خطيباً.

لكن الخجل كان يقف عائقاً أمام تحقيق هذا الطموح كأنّه الجبل. فكم من مرة سنحت لي الفرصة لكي أُلقي خطابي الأول، إلاّ أن الخجل أخذ بتلابيبي، ومنعني في آخر لحظة، من انتهازها.

ولقد كنت بعد كل إحجام، ألوم نفسي على ذلك. . وأُصمم من جديد على أن أستغل الفرصة التالية برغم أي شعور بالحياء من الحاضرين.

ثمّ عندما كانت تتاح الفرصة من جديد كنت أتصرف مثلما فعلت من ذي قبل. .

ربما كنت في الثالثة عشرة حينما وضع إسمي في لائحة الخطباء في احتفال كان سيقام بمناسبة النصف من شعبان. .

وكتبت الخطاب قبل ذلك بثلاثة أيام، وكان عبارة عن صفحتين أو

ثلاث، وفي الساعة الموعودة، ذهبت إلى المكان المحدّد وجلست مع الحضور، أنتظر دوري.

كان تصميمي هذه المرة أن أقهر الخجل مهما كلفني ذلك.. ولا أعرف ماذا كان سيكلفني؟ لكنني هكذا كنت أقول لنفسي، وأنا استمع إلى أسماء الخطباء، من مقدم الاحتفال..

وعندما طُلب منّي أن ألقى خطابي، شعرت وكأنّ قلبي يكاد يخرج من صدري من قوة ضرباته.. ولذلك ترددت في الاستجابة، لكنني كنت واقعاً بين خجلين: خجل أن أنسحب وعيون الحاضرين متجهة إليّ، وخجل أن أقدم.. فأخذت أجُرّ رجلي على الأرض، مدفوعاً بقوة الشغف لتحقيق الذات، وكنت مثقلاً بالحياء.

قلت لنفسي: هذه ساحتك، ولا بد من تنفيذ قرارك بقهر الخجل.. ولتفعل ذلك خطوة فخطوة..

لقد قررت الهروب إلى الأمام.. ولذلك وجدت نفسي أمام الجمهور، وعيونهم مسمَّرة عليّ، وأنا أظن أنهم يشعرون بما يدور في أعماقي، ويتحسسون الخجل الذي أعانيه منه، فازددتُ خجلاً.

اشتبكت عيوني بعيونهم وأنا واقف أمام المنصة. وامتلكني شعور بالتوتر، حتى أن رجلي بدأتا ترتجفان، فاستندت إلى الطاولة التي أمامي.. وبدأت تلاوة الخطاب المكتوب..

ومع أنني حذفت بعض الجمل، وأسرعت في الإلقاء، إلاّ أنني أكملت المهمّة على كل حال. وكنت أتصبب عرقاً على الرغم من برودة الطقس..

لم أكن مرتاحاً أبداً من أدائي تلك الليلة، إلاّ أن أهم شيء فعلته لم يكن إلقاء خطاب جيد، وإنّما كسر حاجز الخجل..

لقد قلت لنفسي: إذا لم أكن ناجحاً تماماً في منافسة الخطباء، فقد كنت ناجحاً في مقاومة الكابوس الذي طالما جثم على صدري كلما هممت بإلقاء خطاب.

كان الخجل قد انهزم هذه المرة..

وكنت قد بدأت رحلة النجاح في هذا المجال.

*

«قرنت الهيبة بالخيبة، والحياء بالحرمان»[1].

هكذا قال الإمام علي (ع)، فمن يتهيب لا يقدم، ومن لا يقدم يخيب آماله. ومن يستحي يمتنع عن الإقدام ومن يمتنع عنه يُحرم من النجاح.

فالخجل يمنع الإنسان من ممارسة دوره الطبيعي، ولذلك فإن «الحياء يمنع الرزق»[2] فمن استحى حرم[3] و «من رقّ وجهه، رقّ علمه»[4].

فما هو الخجل؟ وكيف نتعامل معه؟

يقول علماء النفس:

«إن الخجل هو انكماش عن الاتصال بالناس، وينجم عادة عن شعور بالنقص أو الخوف من المجازفة. وهو قوة عازلة تمنعنا عن إدراك ما لدينا من إمكانات وقدرات كامنة وعن التمتع برفقة أشخاص آخرين».

ويُعتقد أن الخجل ليس حالة طبيعية، فلا يولد أحد خجولاً، بل إنه يكتسبه من حياته، فهو ينشأ من معاناة نختبرها في المنزل والمدرسة وعند الاختلاط مع أندادنا. وقد أظهرت البحوث التي أجريت من قبل العلماء أن ربع الأشخاص الخجولين وهم في سن الرشد لم يكونوا خجولين في سني الحداثة. ومن ناحية أخرى، فإن نسبة لا بأس بها من الأشخاص الذين كانوا خجولين في حداثتهم يتوقفون عن الخجل في مرحلة ما من حياتهم اللاحقة.

وهكذا فإن الخجل حالة مكتسبة يمكن السيطرة عليها، فإذا لم نفعل

---

(1) نهج البلاغة، الباب الثالث، 21.

(2) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 71.

(3) المصدر نفسه، 5/ 142.

(4) البحار، ج71، ص 330.

ذلك سيطرت هي علينا، ومنعتنا من الإقدام، أو تكوين الصداقات، أو التحدث أمام الناس.

ومن هنا كان الخجل خصلة سلبية، فالخجل يجعل الالتقاء بأناس جدد لتكوين صداقات أمراً عسيراً. وهو يمنع فرداً عن الإفصاح عما يريد والتعبير عما يدور في خلده وما يتمسك به من قيم. ومن غير المرجح أن يقوى الخجولين على الاتصال الفعال بالآخرين أو توجيه انتقاد سليم له ما يبرره، خصوصاً إذا كان الخجولون من المديرين والمعلمين.

والإنسان الخجول لا يُظهر ذاته بأفضل وجه ممكن، لأن الخجل يميل إلى تشجيع الشعور بالذات على حساب الاهتمام بالآخرين والاتصال بهم. ويمكن أن يؤدي الخجل في الحالات القصوى إلى شعور بالكآبة والخوف والوحدة. ويواجه الخجولون مصاعب في المواقف الحميمة. لذلك ليس غريباً أن يكون الخجل مصدراً للعجز والفتور.

والسبب وراء الخجل يكمن في قلق فائق يشعر به الخجول يتعلق بناحية السلامة والاطمئنان والانسجام مع ما هو معروف ومألوف لدى المرء، بدلاً من المجازفة في تجربة أمر غير مؤكد. والناس الخجولون يضيعون الكثير من جراء عدم التجربة في الحياة ومن خلال سماحهم لأناس آخرين وأوضاع أخرى بالتحكم بما يبدونه من ردود فعل.

فالطلاب الخجولون لا يقوون على توجيه سؤال إلى رقيب مكتبة المراجع أو الاستفسار منه عن أمر. وبدلاً من ذلك يقضون ساعات هائمين في أرجاء المكتبة من دون أن يحصلوا على ما يبتغون. وفي حال كونهم فقراء، فإن الخجولين لا يلجأون حتى إلى الافادة من المعونات الطبية والاجتماعية والضمانات المتوافرة. وقد يبلغ الخجل ببعضهم حداً يمنعهم حتى من الحصول على مشورة اختصاصي، عندما يكونون في أمس الحاجة إليها.

وينزع الخجولون إلى كونهم أقل اكتفاء ورضى وأضعف معنويات في بيئة عملهم عما هي الحال بالنسبة إلى غير الخجولين. فهم يشعرون بأن

مساهماتهم لا تلاقي تقديراً وأن عملية منح الجوائز تتجاوزهم. ويتقاعسون أكثر من أندادهم غير الخجولين عن إعلام رؤسائهم بما هم فاعلون.

غير أن الخجل ليس كلّه سيئاً، ذلك أن المطلوب ليس حتماً الفحش، والتجرؤ، والبذاءة، والوقاحة، وما شابه ذلك، ولهذا فإن الحياء بمقدار ما يمنع الإنسان عن هذه الصفات، فهو خصلة حسنة تجعل صاحبه أكثر جاذبية لأنه يدفع إلى التواضع، والصدق، والعطاء، وأداء الأمانة والتودد..

يقول الحديث الشريف: «إن خصال المكارم بعضها مقيّد ببعض يقسّمها الله ـ تعالى ـ حيث يشاء. صدق الحديث، وصدق البأس، وإعطاء السائل، والمكافآت بالصنائع وأداء الأمانة، وصلة الرحم، والتودد إلى الجار، والصاحب، وقري الضيف، ورأسهن الحياء»[1].

ولهذا.. فإن الله ـ تعالى ـ يحب الحيِّي المتعفف، ويبغض البذيء السائل الملحف[2] ذلك أن «الحياء يصدُّ عن الفعل القبيح»[3] فـ «على قدر الحياء تكون العفة»[4] و «حسب المرء من حيائه: أن لا يُلقي أحداً بما يكره»[5].

وعلى كل حال فإن «الحياء يتشعب منه اللّين، والرأفة، والمراقبة للّه ـ تعالى ـ في السر والعلانية، والسلامة واجتناب الشرّ، والبشاشة، والسماحة، والظفر، وحسن الثناء على المرء في الناس»[6].

ومثل هذا الحياء هو مصدر الخير.. أمّا «من لم يستحِ من العيب، ويرعو من الشيب، ويخش اللّه بظهر الغيب فلا خير فيه»[7].

---

(1) البحار، ج75، ص 458.
(2) البحار، ج71، ص 270.
(3) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 365.
(4) غرر الحكم ودرر الكلم، 4/ 312.
(5) البحار، ج78، ص 80.
(6) تحف العقول، ص 20.
(7) البحار، ج78، ص 206.

ولقد قال الأنبياء: «إذا لم تستحِ فاصنع ما شئت»[1].

وقد تسأل: هل نفهم من ذلك أن الحياء إذاً مطلوب على كل حال؟

والجواب: أن «الحياء على وجهين: حياء عقل، وحياء حمق[2] فـ«منه ضعف، ومنه قوة»[3].

فحياء العقل مطلوب، أمّا حياء الحمق فلا.

فالحياء الذي يدفعك إلى احترام حضور اللّه تعالى في كل مكان وزمان، وإلى احترام الناس، وإلى احترام الذات مطلوب بلا إشكال.

أمّا الحياء الذي يمنعك من الإقدام، والمطالبة بحقك، وإحراز النجاح فهو مرفوض.

يقول الإمام علي (ع): «من استحى من قول الحق فهو الأحمق»[4] ولهذا قيل: لا حياء في العلم.. ولا حياء في تعلم الدين.

كما لا حياء في كسب الأصدقاء، وإنجاز الأعمال، والسفر، وتحقيق العدل، والعمل الصالح.

هذا النوع من الحياء مرفوض، لأنه يمنع النجاح في الحياة، ويبعد عن تحقيق الآمال.. لأن أصحاب هذا الخجل يشعرون بقلق متواصل لا داعي له، وينظرون إلى الناس باعتبارات سلبية، وتغدو حياتهم كلها كمسرحية يتخيلون فيها أن دور الآخرين هو تقويم أوضاعهم باستمرار ولذلك فهم لا يشعرون بأية راحة أو اطمئنان معهم.. مما يؤدي بهم إلى شل مواهبهم وفعالياتهم، وتجعلهم في سلوكهم الاجتماعي ضئيلي الإنتاج، ضعيفي الأثر..

من هنا فإن التغلب على الخجل غاية في الأهمية بالنسبة إلى الفرد

---

(1) البحار، ج71، ص 335.

(2) البحار، ج77، ص 149

(3) البحار، ج78، ص 242.

(4) غرر الحكم ودرر الكلم.

الخجول والمجتمع على السواء. فإن لم يتمكن الناس من الاتصال بعضهم ببعض على نحو سليم فسيكونون خاسرين، في تجارتهم وأعمالهم وحبهم وحياتهم.

والآن كيف يمكن التغلب على الخجل؟

قبل الإجابة عن ذلك، لا بد من أن نعرف أن هنالك نوعين من الخجل: نوع يكون قد تأصل فيه ذلك..

وآخر لم يصل الأمر إلى ذلك الحد بعد..

فبالنسبة إلى النوع الأول، يستحسن الاستفادة من عون شخص ما في هذا المجال، على الرغم من إمكانية المعالجة الذاتية. وأمّا بالنسبة إلى النوع الثاني، فهناك الكثير من الخطوات التي تعالج الخجل، وتدفع الخجولين إلى التغلب عليه..

وإليك بعضها:

أولاً ـ حاول أن تعرف أسباب خجلك،

فضع أمام نفسك هذا السؤال: «لماذا أنت خجول؟؟»؟.

فكلّ امرئ يشكّل حالة خاصّة من حالات الخوف، أو الخجل، أو الضّعف، أو الحماسة، فليس في الحياة النفسية قواعد عامّة للأفراد، بمعنى أنّ كلّ فرد ذو «هوية» مستقلّة بطباعه وعاداته وأخلاقه وميزاته، بحيث ترى الصفة الواحدة تختلف باختلاف الأشخاص، فالخجل عند هذا غيره عند ذاك وهكذا، تتعدّد الأحوال وتتنوّع، بتعدّد الناس وتنوّعهم، ثم بتعدّد الظروف وتنوّعها. فالأحوال النفسية ترجع إلى العوامل التي تسببها وتبعث عليها، وهذه العوامل تنحصر في اثنين أو ثلاثة أساسيّة. وهي كالتالي:

- العوامل الجسمية، كالهزال الطارئ، أو العيوب الظاهرة، أو أيّة عاهة بارزة تشوه الجمال الإنساني. فهذه قد تنعكس خجلاً لدى أصحابها.
- العوامل النفسية، مثل سرعة الانفعال، أو الكراهية الزائدة، أو الشعور بعقدة النقص، أو ما شابه ذلك.

- العوامل الفكرية، كالتخيلات.

فحاول أن تعرف السبب وراء خجلك. واعلم أنه مهما كانت الأسباب، فإن باستطاعتك أن تتغلب عليها، وتصبح جريئاً، حازماً، ومنيعاً، فهناك كثيرون من أمثالك، كانوا يعانون في يوم ما من الخجل ثم استطاعوا التغلب عليه وبلغوا ذروة المحبة وكانوا من قبل يتوارون عن الناس خجلاً، ويعتزلون كل محفل حياء، ولكنهم استطاعوا أن يتغلبوا على ذلك، حينما اكتشفوا القدرة عليه، من خلال ما وهب اللّه لهم من طاقات ومواهب.

فهذا غاندي، محرر الهند، كان خجولاً جداً في بداية شبابه، ولكن وصلت به القوة إلى مقاومة الامبراطورية البريطانية، قبل أن تغيب عنها الشمس، بصلابته وقوته.

ومثله كثيرون في التاريخ. مما يؤكد أن الخجل حالة طارئة يستطيع من يعانيها أن يتغلب عليها، حينما يقرر ذلك.

ثانياً ـ أعلن جهراً تصميمك على التخلص من الخجل.

إن الإعلان عن الالتزام بشيء، له قوة كبيرة على النفس تدفعه إلى تحقيقه.

ومجرد الإعلان هو البداية في المواجهة مع الخجل، بل هي الخطوة الأولى في الانتصار عليه..

ثالثاً ـ عزز ثقتك بنفسك،

وابدأ من أمور بسيطة مثل المباشرة بالسلام على ثلاثة غرباء تلاقيهم في الطريق. فعليك أن تتعلم كيف تسيطر على مخاوفك، وتتصور عواقب حميدة بدلاً من حالات مرعبة.

ومن الممكن تقوية الاعتزاز بالذات من خلال صيغة أو معادلة بسيطة هي: امتنع عن قول أمور سلبية عن نفسك وفكِّر، بدلاً من ذلك، في تقويم ما تظن أنه خطأ لكي تخطو إلى الأمام بثقة وثبات.

كما يمكنك التركيز على الاتصال مع من تتحدث إليهم عن طريق النظر وتستطيع كذلك تقمص شخصية المستمع المنتبه مع ابتسامة رقيقة وإيماءة بالموافقة، والظهور بمظهر المهتم بالحديث.

رابعاً ـ كن سيد نفسك، وحاول أن تتحرر من الآخرين.

إن كثيراً من الخجولين يشعرون بالاهانة من قبل الآخرين لهم، وربما يجدون أن الآخرين يستغلونهم أو لا يحترمونهم، ومع ذلك يجدون أنفسهم عاجزين عن ردّ ما يفرضونه عليهم.. ولذلك فإنهم يتولون أدواراً لا يستسيغونها، والحل لهذه العقدة يكمن في أن يتعلم هؤلاء كيف يكونوا أسياد أنفسهم ويتحرروا من الآخرين..

وأهم ما يجب عليهم أن يعرفوه، هو أنهم يلاقون معاملة بالطريقة التي علّموا الناس أن يعاملوهم بها.

وكما يقول الحديث الشريف «فالمرء حيث وضع نفسه»، فمن يعلّم الناس أنّ يسخروا منه فليس من حقه أن يطالبهم بالاحترام، ومن يقبل من غيره أن يستغله، فليس من حقه أن يعاقبه على ذلك.

وقد يقول قائل: كيف لي أن أبدّل طريقة الناس معي؟

والحقيقة أنه ليس مطلوباً أن تغيّر طريقة الناس معك، بل المطلوب أن تغيّر طريقتك أنت معهم.

يقول أحد علماء النفس الاجتماعيين:

زارتني إحدى السيدات طلباً للمشورة لأنها شعرت بأن زوجها المحب للسيطرة قد هيمن عليها بصورة فظة قاسية. وتذمّرت مما تلقاه من سوء معاملة نتيجة ألفاظه النابية وما يتبعه من أساليب لاستغلالها، فضلاً عن أن أطفالها الثلاثة لا يظهرون لها كثيراً من الاحترام. وقد وصلت بها الحال إلى حد اليأس.

وبينما كانت تقص عليّ حكاية ماضيها، سمعت بحالة طبق الأصل عن

سيدة أخرى سمحت بأن يهضم حقها منذ نعومة أظفارها. فوالدها المهيمن النزعة رصد سلوكها منذ السنوات الأولى من حياتها خلال مرحلة تكوين شخصيتها، وظل يلاحق تحركاتها حتى وقت زواجها. و «صدف» أن زوجها كان على غرار والدها. وهكذا انتقل بها الزواج إلى حالة من الغبن شبيهة بما كانت عليه.

وبعدئذ أشرت إليها بأنها هي التي علّمت الآخرين بكل دقة أن يعاملوها بتلك الطريقة، وأن الخطأ لم يكن خطأهم إطلاقاً. فأدركت بسرعة أنها هضمت حقها بقبولها الإهانة طوال تلك السنوات، وأن مسؤوليتها الآن هي البحث في قرارة نفسها للعثور على حلول للمشاكل التي تعانيها بدلاً من البحث عن تلك الحلول في مكان آخر. وقد ساعدتها المشورة على معرفة سبل تجعل الآخرين يعاملونها بطريقة مختلفة.

وتم توجيه سلوك تلك السيدة لكي تبين لزوجها وأطفالها أنه ينبغي عليهم عدم أخذها كشيء مفروغ منه. وكان من أحب التصرفات إلى قلب زوجها أن يغضب ويستاء منها، خصوصاً في حضور أطفالها أو أشخاص من خارج المنزل. وكانت ترتعد دائماً من حدوث ذلك لأنها لم تشأ خلق مهاترات وعراك. وأصبحت مهمتها الأولى الدفاع عن مصلحتها ضد زوجها بصوت مرتفع النبرة، وبعدئذ تغادر الغرفة. وكان عليها، إذا لم يظهر أبناؤها احتراماً لها، أن تصر بحزم على احترامها.

وبعد مرور بضعة أشهر على ممارستها هذا النوع من التصرف المجدي، بدت مغمورة بالسعادة عندما أفادت بأن أفراد عائلتها أخذوا يعاملونها باحترام وبطريقة مختلفة. وأدركت على نحو مباشر أن الناس يعاملونها كما تعلّمهم هي كيف يعاملونها. أمّا الآن، وبعد انقضاء ثلاث سنوات، فإنها يندر أن تقابل بازدراء أو شتيمة.

الغبن أو عدمه من خلال مناقشات مسهبة مستفيضة، كانت النتائج الوحيدة الكلام الذي يدور بينه وبين من يغبنونه الحق. وقد يكون هناك اتصال بين الشخص وكل شخص آخر. ولكن إلى أن يتعلم كيف يتصرف بطريقة مجدية، فإنه سيبقى رهن الاستغلال. والطريقة التي يتصرف بها المرء ليبين تصميمه وعزمه تساوي أكثر من مليون كلمة مهما قويت بلاغتها وفصاحة بيانها.

ويفترض كثيرون أن كون الشخص شديد الإصرار والإلحاح يعني كونه غير مستحب أو أنه يتعمَّد الإساءة. لكن ذلك ليس الواقع، وإنما يعني إعلانه جهراً لحقوقه أو لموقفه غير المغبون.

خامساً ـ حاول أن ترفض الاستسلام للخجل في المرة القادمة.

إذا كنت خجولاً، فحتماً تكون قد مررت بكثير من الحالات التي فرض عليك الخجل فيها أن تشتري ما لا تريد شراءه، أو تقبل بما لست مقتنعاً به.

يقول طبيب نفساني: «جاءني أحد الشباب إلى عيادتي طلباً للمشورة. وقد كان دائماً وديع المعاملة مع الباعة في المتاجر. وكثيراً ما اشترى أشياء لم يكن يريد شراءها لأنه كان يخشى الإساءة إلى شعور الموظفين. وبينما كان يتهيأ لاتخاذ الإصرار والإلحاح منهجاً، حدث أن توجه لشراء حذاء. وبعدما عرض عليه بائع الأحذية زوجاً من الأحذية أعجبه، قال إنه سيشتري ذلك الزوج. وعندما كان البائع يضع الحذاءين الجديدين في علبة، لاحظ الشاب خدشاً في أحدهما. وعندئذ كبت ما في نفسه من نزعة لتجاهل الخدش، وجمع كل جرأته وقال للبائع: «أعطني من فضلك زوجاً آخر لأن في أحد هذين الحذاءين خدشاً».

وعندما رد البائع على ذلك الطلب بقوله: «حاضر يا سيدي»، أصبحت تلك اللحظة لحظة تحول في حياة ذلك الشاب الذي بدأ ينتهج الإلحاح في تصرفه، حيث كانت المكافآت أكثر من مجرد الحصول على زوج من الأحذية غير المخدوشة! وأخذ مديره وزوجته وأطفاله وأصدقاؤه جميعاً يتحدثون عن

شخص مختلف تماماً، لا يسلم بكل ما يحدث. وهو بذلك لم يحصل على ما كان يبتغي في معظم الأحوال فحسب، بل اكتسب أيضاً مقداراً كبيراً من الاحترام.

سادساً ـ حينما يحتاج الموقف إلى أن تقول: «لا» فلا تتردد في ذلك.

فإن «لا» هذه واحدة من أفضل الكلمات لتعليم الآخرين. وانس التردد والارتياب اللذين يعطيان الآخرين مجالاً لإساءة فهمك. فالناس يحترمون «لا» حازمة أكثر من احترامهم التصرف المتردد الذي تبغي من ورائه إخفاء مشاعرك الحقيقية. ناهيك عن أن احترامك لنفسك سيقوى أيضاً.

كيف تتخلص من عادة التسويف؟

- يحدث هذا كل يوم:
إنك تنوي أن تشتري بضاعة معينة ولكنك تؤجل ذلك إلى غد.
وعندما تذهب غداً لشرائها تجد أن غيرك قد اشتراها في الأمس.
إن معادلات المستقبل لا تنتظر رجال الماضي.

- الحل الوحيد لتجاوز القلق الناتج عن عمل لم تؤده بعد، هو أن تؤديه فوراً.

- حاول أن تنجز كل ما يمكنك إنجازه الآن حتى وإن كان لك متسع من الوقت، فاترك ذلك للمفاجآت.

- التسويف هو الإهمال.

مسكين . .

كان من المقرر أن يتزوج فتاة رائعة من أقربائه، وكان يدور همس قديم بذلك بين أفراد العائلة.

من جهته كان يعتبر زواجه منها حلمه الأول في الحياة.

ومن جهتها كانت عائلة الفتاة تنتظره بفارغ الصبر منذ فترة طويلة.

غير أنه كان يؤجل طلب يدها يوماً بعد يوم معتبراً أن ذلك واقع لا محالة. إلاّ أن عائلتها ظنت أنه لم يعد يرغب في فتاتهم.

وأخيراً شحذ همته، واستجمع إرادته، وأرسل أمّه لتخطبها له . .

عندما طرحت أمّه الموضوع مع والدة الفتاة، فوجئت بتأوهٍ حار منها، والإعلان عن خطوبة الفتاة لغيره.

وقالت الأم:

ـ «ليتكِ قدمت طلبك هذا يوماً واحداً فقط، لقد انتظرناكم سنوات، والبارحة تمت خطوبتها لجارنا، وقد تم معهم كل شيء. وأنا أدعوكم لحفلة الزفاف ليلة الجمعة. .».

ولما سمع صاحبنا بذلك انهارت أعصابه، وأخذ يلعن الفتاة وعائلتها والجار جميعاً.

فقالت له أمّه:

«بني.. لا تلعن أحداً، ولا تلومن إلاّ نفسك. فليس الذنب ذنب أحد غيرك. إنه ذنب عادة التسويف الذي ابتليت به».

وأضافت: «لا تظن أن العالم ينتظرك دائماً في الحياة.. من سبق لحق ومن تخلف لم يفز».

*

من وصايا النجاح، الوصية التي تقول: إفعل ما يجب عليك فعله في وقته.. لا «قبل» ذلك فتكون عجولاً، ولا «بعد» ذلك فتكون مسوّفاً.

ففي العجلة الندامة.

وفي التأجيل آفات..

ولقد قيل: إن التأجيل هو ابن التردد، وهو أخو التسويف، وهم جميعاً من فصيلة التقصير..

فكم من عمل خسره صاحبه بسبب التأجيل، وكم من فرصة ضاعت من اليد، بسبب التسويف.

إن كثيراً من الناس يغتر بالزمان، إنهم يقولون: ما دام كل يوم تشرق فيه ذات الشمس، وما دامت الساعات تتشابه، والشهور تتوالى، وهناك متسع من الوقت.. فلماذا ننجز الأعمال الآن، وليس فيما بعد؟.

غير أن هؤلاء يفوتهم أن الزمان الذي يذهب لا يعود، وأن الساعة التي تنقضي لا يمكنك استرجاعها مهما دفعت لها من ثمن، وأن الشهر الذي يمضي، يموت.. وعمرك هو الثمن الذي تدفعه في التسويف، من دون أن تحصل في مقابله على شيء.

إن أعمارنا مصلوبة على عقارب الساعة، فمن تركها تدور من غير أن يؤدي عملاً، يدفع ثمناً يشتري به الخسارة.

لقد جاء في الحديث الشريف «كل يوم يقول لابن آدم: أنا يوم جديد، وغداً عليك شهيد، فاعمل فيّ خيراً، وقل فيّ خيراً، فإنك لن تراني أبداً».

فهذه الدقيقة، من هذه الساعة، في هذا اليوم، من هذا الشهر، من هذه السنة لن تعود مهما أشرقت الشمس في الأيام القادمة.

صحيح أن هنالك تشابهاً في الشكل، ولكن لا تشابه في المضمون، فعمرك قد اقتطع منه بمقدار ما فاتك، والعمر الذي يفوت لا يعود، وإلاّ لكنّا بعد أطفالاً، ولم نصبح شباباً، وكهولاً، وشيوخاً.

عندما كنا صغاراً، كانوا يقولون لنا: «لا تؤجل عمل اليوم إلى الغد» وعندما كنا نسألهم: لماذا؟.

كانوا يقولون: لأنّ «غداً» لا يأتي.. فكل يوم عنده غده، فإذا أجّلت اليوم لغد، فإنك تكون قد حذفته كاملاً.

ولمّا كبرنا، عرفنا مغزى هذا الكلام الرائع: فإن من تعوّد أن يؤجل، فإنه يكون قد تعوّد أن يُلغي. لأن التأجيل حينما يصبح عادة متأصلة في النفس، فهو يجعلك تدحرج أعمالك في طوايا الزمن، بلا نهاية.

حقاً أن «التواني (وهو التكاسل والتسويف) إضاعة»[1] لأن «التواني فوت»[2] وهو «سجيّة النوكي»[3] فـ «من أطاع التواني ضيّع الحقوق»[4] و «أحاطت به الندامة»[5].

فـ «إيّاك والتسويف بأملك، فأنك بيومك ولست بما بعده. فإن يكُ غداً لك لم تندم على ما فرّطت في اليوم»[6] «فلا تقل غداً وبعد غد، فإنما هلك من كان قبلك بإقامتهم على الأماني والتسويف، حتى أتاهم أمر اللّه وهم غافلون»[7].

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 12.
(2) المصدر نفسه، 1/ 22.
(3) المصدر نفسه، 1/ 119.
(4) المصدر نفسه، 5/ 302.
(5) المصدر نفسه، 5/ 445.
(6) البحار، ج77، ص 75.
(7) البحار، ج73، ص 75.

إن في التأخير آفات..

ذلك أنك ربما تكون فعلاً مصمماً على إنجاز ما عليك من العمل في غد أو بعد غد، ولكنك تفاجأ حينئذٍ بأن المعادلة كلها قد تغيّرت، سواء المعادلة الخارجية، أو معادلتك النفسية، فإذا بمن كنت تريد الاتصال به مثلاً، قد سافر، أو أن عزيمتك قد خارت، ونقضت ما عقدت عليه نيتك.

ولهذا فإن التسويف إنما هو التضييع بعينه، ولكن تحت عنوان آخر..

وقد قيل: إن التسويف هو العادة السيئة التي تؤجل بها إلى ما بعد غد ما كان ينبغي لك عمله قبل أمس الأول، والذي سوف تؤجله هو الآخر بعد أن يصبح في عداد الماضي.

ولهذا جاء في الحديث الشريف: «إياك والتسويف فإنه بحر يغرق فيه الهلكى»[1].

*

من دراسة حياة الناجحين نجد أنهم كانوا ينجزون أعمالهم في أوقاتها. بينما كل الفاشلين كانوا من المسوّفين.

وفعلاً لا يستحق من يسوف إلاّ الفشل، كما لا يستحق من ينجز أعماله إلاّ النجاح.

وهذا ما تعلمه أحد مرافقي الرئيس الأمريكي الأسبق جيمي كارتر.. ففي أثناء توليه منصب حاكم ولاية جورجيا في جنوب الولايات المتحدة، في ذلك الوقت كان من المقرر أن يتوجه جيمي كارتر مع مجموعة من مرافقيه في رحلة لإنجاز إحدى المهام، فتجمع الوفد في مطار ولاية جورجيا، إلاّ أن أحد أعضاء الوفد تخلّف عن الحضور، لذلك لم يكن هناك مفر من إقلاع الطائرة، حينئذٍ، وبينما كانت الطائرة تهم بالإقلاع شاهد جيمي كارتر في ذلك الوقت عضو الوفد المتخلّف، وهو يعدو نحو الممر للحاق بالطائرة قبل

---

(1) البحار، ج78، ص 164.

إقلاعها، فنظر إليه جيمي كارتر، ثم أصدر أوامره للطيار بالإقلاع ليلقن العضو المتخلّف درساً في الالتزام واحترام الوقت.

لقد وجدت من خلال التجربة أن الفرق بين الناجحين والفاشلين في مجال إنجاز الأعمال هو أن الفاشل عنده «فن التأجيل»، أمّا الناجح فعنده «فن الإنجاز». . والمعادلات تأتي مع كل واحد منهما بالشكل الذي يتلاءم مع فنّه. فالناجح يجد أمامه كل العوامل التي تساعده لكي ينجز أعماله، أمّا الفاشل فيجد أمامه كل الأسباب التي تدفعه إلى إلغائها.

«قل كل يعمل على شاكلته»[1]. . فهذا يسير في طريق النجاح، والنجاح يتطلب الإنجاز، وذلك يمشي في طريق الفشل، والفشل يتطلب التسويف.

إن كل الفاشلين أعضاء في جمعية «الغد الذي لا يأتي» وهي الجمعية التي شعارها: أترك الأعمال إلى وقت آخر. .

إن التأجيل في حقيقته يعني أن ترمي الأشياء في سلة المهملات. لأنه لا يوجد شيء اسمه «التأجيل» بل يوجد شيء اسمه «التهميل» ليس غير.

إن كل إنسان نزّاع إلى تأجيل الأعمال الصعبة أو الكريهة. والتأجيل آفة بشرية لا ضرر منها، لكنها تصبح عادة تعرقل تنفيذ أعمال الحياة.

يقول وليم كناوس، وهو أحد علماء النفس، في كتابه «إفعل الآن!» إن في وسع الإنسان أن يتخلص من عادة التأجيل التي تمتص طاقته وأحاسيسه ووقته.

ومن أسباب التأجيل الخوف، وعدم الثقة بالنفس، وصعوبة احتمال تنفيذ أعمال مقيتة. وهذه الأسباب قد تؤدي إلى إدمان الكحول والقلق الشديد والانقباض النفسي.

أيكون التأجيل سوء تدبير للوقت وكسلاً عادياً؟

---

(1) سورة الاسراء: 84.

والجواب:

إن التأجيل مشكلة نفسانية معقدة نادراً ما تحل بمداواة سهلة بسيطة. علينا أولاً أن نعرف أسباب التأجيل والطريقة التي نؤجل بها تنفيذ الأعمال.

فعندما يكون مثلاً فرن الطبخ بؤرة وسخة ينبغي تنظيفها، فأنت تقول لا بأس من تأجيل ذلك إلى الغد حيث متسع من الوقت. ويأتي الغد ويتأجل تنظيف الفرن نظراً إلى تراكم الأعمال التي يجب تنفيذها. وهكذا تتأجل المهمة أسابيع وربما أشهراً، ويبقى الفرن ينتظر متسعاً من الوقت لتنظيفه.

والتأجيل هو فن إنجاز أعمال البارحة، وذلك فن نمارسه جميعنا.

ربما تبدو أسباب تأجيل تنظيف الفرن غاية في العقلانية. لكننا إذا بحثنا جيداً عن الأعذار فسوف نكتشف أنها غير مقبولة على الاطلاق. أحياناً نقنع أنفسنا بوهم سطحي يعبّر بوضوح عن الصراع الداخلي الناتج عن مشكلتين: عدم الثقة في النفس، والتهرب من العمل.

يقول «كناوس»: إن الأشخاص الذين يؤجلون أعمالهم يشعرون بعدم كفايتهم. وهذا يشل إنجازهم خوفاً من الخيبة المرتقبة. فهم يؤجلون عملاً يتوقعون له الإخفاق.

يصل الشك في القدرة وعدم الثقة في النفس إلى أقصى الحدود عند الأشخاص المثاليين الذين يضعون نصب عيونهم أهدافاً مثالية، فيخافون تنفيذ أي عمل. لنأخذ محامياً شاباً يخاف أن يتولى قضية قد تسقط وتسيء إلى سجله الدراسي الخارق. وهكذا يدرج على تحضير مرافعاته في اللحظة الأخيرة، فيجد ذريعة مناسبة إذا أخفقت حججه ويقول لنفسه: «كان في إمكاني تحقيق عمل أفضل لو تسنى لي أسبوع آخر من التحضير». وهكذا يتهرب من وضع كفايته ومثاليته على المحك.

وفي الحقيقة فإن المتهربين يؤجلون خوفاً من القلق أو الانقباض الذي يشعرون به مع بداية أي عمل جديد. وبما أن جميع أعباء الحياة تشكل قلقاً وضغطاً وتتضمن خيبات أمل، فإنهم يصبحون مدمنين على التأجيل.

والمؤجلون يتميزون بموهبة خارقة في خداع أنفسهم. وغالباً ما يسيئون تقدير الوقت اللازم لتأدية عمل ما. عندما كانت لينورا يوين أستاذة في جامعة بركلي في ولاية كاليفورنيا، كان أحد طلابها يتأخر دائماً على صف التاسعة صباحاً. وبعد البحث معه تبين لها أنه يخصص ربع ساعة كل صباح للاستحمام وارتداء ثيابه والوصول إلى صفه.

طلبت لينورا وزميلتها بوركا من طلابها إدراج لائحة بأسباب التأجيل. قال أحدهم: «لقد عملت بجهد كبير، وأستحق الراحة». وقال آخر: «أنا أنتظر هبوط الإلهام قبل البدء في تنفيذ أي عمل». وأتحفهما ثالث: «لدي متسع كبير من الوقت في الغد».

إن معرفة أسباب التأجيل والاعتراف بها يشكلان نصف المعركة في محاربته.

والآن كيف نحارب التسويف؟

والجواب.. إتبع الخطوات التالية، وسوف تنفعك كثيراً في التخلص من التسويف.

أولاً ـ لا تقبل لنفسك عذراً.

إن أي إنسان لا يحبّذ لنفسه الخطأ، ولذلك فهو كثيراً ما يبرّر الأخطاء، ويغلّفها بالتبرير. وإذا لم تقبل أعذار نفسك، فإنك تدفعها إلى أن تسلك الطريق الصحيح.

لقد قيل: إن المسوف المعتاد خبير في ابتكار المعاذير، وإذا سلبنا منه الأعذار، أصبح مكشوفاً، وحينئذٍ فإنه يرعوي عن التسويف.

ثانياً ـ كافئ نفسك بوضع جدول لإنجاز عمل ممتع بعد أن تنتهي من عمل مضجر.

لا تنتظر نتائج فورية في حربك ضد التأجيل. تذكّر دائماً أن كل ربح صغير يقربك أكثر من هدفك البعيد: التغلب على تلك العادة المتأصلة.

ثالثاً ـ تصرّف وكأن التسويف حرام عليك.

تقول بعض الأحاديث: إنّ لجهنم باباً يقال له «باب المسوّفين» يدخله كل أولئك الذين كانوا يؤجلون أعمال الخيّر، مستخدمين كلمتي «سوف أعمل» أو «سأعمل» وكانت النتيجة أنهم فوتوا على أنفسهم الصالحات بالتسويف.

رابعاً ـ بعد الشروع في عمل ما يمكنك تحويل طاقتك إلى مشروع آخر ككتابة رسالة طويلة مهملة.

إن إتمام عمل ما قد يكون أسهل من الشروع في عمل جديد.

خامساً ـ ألغِ من ذهنك لفترة معينة أي احتمال لما يسمى «فيما بعد».

جرّب أن لا تفكر إلاّ في ما يرتبط باليوم، ولا تعمل إلاّ ما يجب عليك عمله الآن..

يقول الحديث الشريف: «إذا أصبحت فلا تحدث نفسك بالمساء وإذا أمسيت فلا تحدث نفسك بالصباح، وخذ من صحتك قبل سقمك، ومن حياتك قبل موتك، فإنك لا تدري ما اسمك غداً»[1].

وتذكّر أن «من أطال الأمل، أساء العمل»[2] لأن من الطبيعي أن «من اتسع أمله قصر عمله»[3].

حاول أن تنجز كل ما يمكنك إنجازه الآن، حتى وإن كان لك متسع من الوقت. واترك المتسع للمفاجآت.

سادساً ـ اعرف أنه لكل عمل وقته الخاص به.

ولذلك فهو أحياناً ينتظر ذلك «الوقت الخاص» الأمر الذي يؤدي به إلى التأجيل.

---

(1) مكارم الأخلاق، ص 540.

(2) نهج البلاغة، 3/160.

(3) الإرشاد، ص 144.

وفي الحقيقة فإن أفضل الأوقات لإنجاز أي عمل، هو حين إنجازه فقط. وحتماً ليس هنالك أوقات خاصة لكل عمل..

سابعاً ـ حدّد أهدافك واجعلها واضحة.

إن المؤجل ينزع إلى التفكير في عمله على نحو شمولي بدلاً من التحديد. كذلك ينزع إلى الاقتصاد في الوقت والطاقة.

ثامناً ـ فكّر في إنجاز العمل وليس في مثاليته.

ينصح الخبير الإداري آلن لاكين باعتماد طريقة «الجبن السويسري» أي أحدث ثقوباً كلما تسنى لك الوقت. وهكذا ينجز العمل في النهاية ويتحقق المشروع تدريجاً.

كيف تتغلب على التعب؟

- بالحكمة في التصرف، نستطيع أن نعمل الكثير من دون أن نتعب.

- حين يكون طموح الروح عالياً فلا يملك الجسم إلاّ أن يطيع أوامرها.

- من قال إن قدرة العضلات هي بمقدار ما نظن، وليس أكثر من ذلك؟

- كما زود اللّه تعالى، البشر بقدرة الخيال، فقد زودهم بقدرة التغلب على التعب ليستطيعوا تحقيق أحلامهم.

لي مع التعب تجربة مثيرة..

فهذا الضيف الثقيل كان ينزل عندي بمناسبة وغير مناسبة، فيشغلني عن غيره، ويوقف أعمالي جميعاً.

وذات يوم قررت أن أتعامل معه كضيف غير مرغوب فيه، وأن أمتنع - إذا نزل بي - عن ضيافته. وذلك بأن أنشغل عنه، بدل أن أنشغل به..

وقبل ذلك كنت - مثل كثيرين غيري - كلّما شعرت بحضوره، أستجيب لطلباته، وأقلّها الاستراحة حيث لا داعي لها..

فمثلاً عندما كنت أبدأ عملاً لا تمر ساعة أو ساعتين، إلاّ وينزل عليّ التعب، فأتركه ريثما أستريح، ثم أنشغل عن العودة إلى العمل..

وهكذا كانت أعمالي تأخذ منيّ أوقاتاً طويلة تتخللها ساعات فراغ واسعة من الاستراحة غير الضرورية..

وأخيراً تعبت من التعب، فقررت أنّ لا أرحب به ضيفاً، ولا أعتني به، وأن أتظاهر بالانشغال عنه بعمل آخر، حتى يتركني ويرحل عنّي..

وكان قراري أن أنفذ خطتي تلك مهما كان ظل التعب ثقيلاً عليّ..

فرسمت لنفسي ما يلي: عندما أبدأ عملاً، فإنني سوف أسمح لنفسي بتركه إذا تعبت، ولكن ليس لكي أستريح، بل لكي أنشغل عنه بعمل آخر..

فإذا كنت مثلاً أقوم بتأليف كتابٍ معين، وتعبت منه فإنني سوف أنتقل إلى تأليف كتاب آخر، ولن أذهب لكي أستريح.

وبدأت بالعمل بذلك عندما بدأت الكتابة عن موضوع جاد، وهام، وخطير وهو موضوع «الآخرة»، وما فيها من قضية الموت، وعالم القيامة، والجنة والنار، والثواب والعقاب. .

فبعد ساعات من البحث والكتابة، شعرت بالتعب فعلاً، فتركت الكتابة في هذا الموضوع وانشغلت بالكتابة في موضوع «الترويح عن النفس».

فجعلت من الكتابة استراحة عن تعب الكتابة فهربت من التعب إلى التعب. .

ونجحت الخطة تماماً. . حيث كنت أروّح عن نفسي بالكتابة في موضوع الترويح عن النفس.

ولما شعرت بالتعب منه، انتقلت من جديد إلى موضوع الكتابة عن الآخرة. .

واستمرت الكتابة عندي ثمان ساعات، وكنت لا أزال في قمة النشاط. .

إن التعب أحياناً كثيرة مجرد تعب من الرتابة، فإذا نوَّعنا فإنه سيرحل عنا غير مأسوف عليه. .

*

من يركض يتعب، وحينئذٍ فهو بحاجة إلى الاستراحة.

ولكن ماذا عن الذين لم يركضوا بعد، لماذا تراهم يتعبون؟

كم من المرات التي تشعر فيها بتعب يفوق الوصف من دون أن تكون قد حفرت جبلاً، أو بنيت برجاً، أو حملت على ظهرك طناً من الحديد؟.

ماذا يتعبك؟

إنه التعب النفسي، وهو نوع من الإنذار المبكر بأن هنالك شيئاً لا يبعث على الارتياح، ولا بد من معالجته.

ولكن كيف؟

إن الاستراحة هي علاج التعب الجسدي. ولكنها بالنسبة إلى التعب النفسي تزيده ولا تنقص منه.

فكيف نعالج إذاً التعب النفسي؟

هنا يكمن أحد مفاتيح النجاح.

لنتعرف أولاً على أسباب هذا التعب. ربما يكون الإخفاق في أداء الواجب المنشود واحداً من أكبر أسباب الإجهاد العصبي في حياة الإنسان. فليس هناك ما يوهن العزيمة أكثر من القصور عن النجاح والتخلف حيال جدار يسد الطريق ويحول دون التقدم فينتهي الأمر بالدوران في حلقة مفرغة: الفشل يولد التعب والتعب يبعث على استصعاب العمل وبالتالي يفضي إلى الإخفاق.

ويعاني المرء وطأة التعب في مجالين رئيسيين: تعب البداية، وتعب الأداء. ففي الحال الأولى، يستمر المرء في تأجيل الشروع في عمل هو ملزم على نحو ما بإنجازه، وذلك إمّا بسبب طبيعة العمل المملة وإمّا بسبب صعوبته، فيميل إلى التهرب منه. وكلما طالت مدة التأجيل تزايد شعور المرء بالتعب.

تعب البداية: إنه تعب حقيقي بالفعل، وإن لم يكن في الواقع تعباً بدنياً ينتاب العضلات ويرهق العظام. ولهذا النوع من التعب، تعب البداية، علاج جلي واضح، على الرغم من أنه ليس سهل التطبيق، عنيت به ممارسة الإرادة.

وأفضل علاج لتعب البداية، هو التصدي له. فعندما تشعر بأنك تتأبى القيام بعمل معين، وتحاول أن تتنصل منه، فتدسه تحت كومة من الملفات الأخرى وكأنك تريد إبعاده عن ناظريك، فإن أفضل طريقة هو أن تستنجد بلحظة إرادة، وتقوم بإخلاء مكتبك من كل الملفات إلاّ الملف الذي تريد إبعاده عنك، وتتصدى لإنجازه قبل سواه على الإطلاق.

فإذا أردت أن تتجنب تعب البداية فعليك أن تتصدى لأصعب المهمات.

ولا بأس هنا بذكر تجربة مدير معهد البحوث الفلسفية في مدينة شيكاغو

في ولاية ألينوي الأمريكية، ورئيس مجلس تحرير «دائرة المعارف البريطانية» الذي التزم مع نفسه هذه القاعدة: التصدي للأصعب.

يقول: «حينما كنت أُعد للنشر سلسلة «الروائع في عالم الغرب»، شرعت في كتابة مئة ومقالين يتناول كل منها الفكرة الكبرى التي ناقشها كل من مؤلفي تلك الكتب. وقد استغرقت مني كتابة هذه المقالات التي كنت أعنى بها إلى جانب أعمالي الأخرى، عامين ونصف عام، طوال سبعة أيام في الاسبوع. ولو كنت سمحت لنفسي بأن أتصدى أولاً للأفكار التي بدت لي سهلة بالنسبة إلى غيرها لما كنت انتهيت قط من ذلك العمل، ولكنني التزمت بالقاعدة التي وضعتها لنفسي فصممت على أن أكتب المقالات بالترتيب الأبجدي الصارم من دون أن أتخطى أي فكرة صعبة. وكنت أبدأ يومي دائماً بالعمل الصعب الذي تمثله كتابة المقالات. وفي النهاية أثبتت الخبرة، مرة أخرى، أن هذه القاعدة مثمرة تماماً».

إنك قد تشعر بالتعب لأن هنالك مهمة ما لا بد من أدائها تضغط على أعصابك، والحلّ هنا أن تؤديها، وتريح أعصابك. هذا عن تعب البداية.

وماذا عن تعب الأداء؟

إن ذلك أصعب من تعب البداية، لأن الإنسان في هذه الحالة لا يتقاعس عن الشروع في العمل، وإنما يبدو قاصراً عن إنجاز المهمة التي يقوم بها لأسباب نفسية بحتة..

إنّك حينما تواجه مشكلة ما، وتشعر بأنك غير قادر على التغلب عليها فلا ينفعك التفكير المباشر فيها، بل لا بد حينئذٍ من أن تريح عقلك المباشر، لتستنجد بعقلك الباطني..

فكما أنك لو ضيّعت شيئاً، ثم لم تفلح جهودك في العثور عليه، فلا بد من أن تترك البحث فترة، لتجد كيف أن عقلك الباطني يدلك عليه، كذلك الأمر بالنسبة إلى المشاكل التي تعترضك فتسبب لك تعباً نفسياً يمنعك من المواصلة..

إن في كل واحد منا طاقات ضخمة قد يمنع تدفقها سدّ نفسي عابر، فإذا أرحنا عقلنا بعض الوقت، فإن هذا السّد سوف ينهار لتبعث فينا الحيوية والنشاط وتطلق تلك الطاقات. .

وإذا ساورتك المشاكل المستعصية فعلاً فهنالك طريقة نافعة يمكنك تجربتها لإثارة العقل الباطني، وهي أن تكتب على الورق جميع الأسباب التي تجعل المشكلة أمراً غير قابل للحلّ فعلاً، ثم حاول أن تحاصر نفسك فعلاً، على غرار ما يفعله بعض السحرة حين يضع نفسه داخل صندوق محكم بحيث لا يبدو أمامك أي منفذ ممكن، وفي هذا الوضع فقط يمكنك الخروج من الحصار، حيث يفسح المجال لعقلك الباطني كي يعينك على حل المشكلة، وتأكد أن العقل الباطني لن يخذلك في تسع حالات من عشر، ويوحي إليك بإيجاد الحل.

وقد لا يكمن الشرك أحياناً في المشكلة نفسها وإنما في الظرف الاجتماعي بالذات، أو هكذا يبدو الأمر، وكأن الآخرين يقفون على نحو ما حجر عثرة بيننا وبين النجاح. ولقد قال شكسبير: «ليست النقيصة في طالعنا وإنما هي فينا نحن». ولماذا ننحي باللائمة على الآخرين ونتهرب من مسؤوليتنا نحن في سوء الفهم؟ إن النجاح في أداء مهمة ما معناه القيام بكل ما يستلزمه هذا النجاح، بما في ذلك كسب تعاون الآخرين.

ومن هنا فإنه كثيراً ما يكون العائق الذي نصطدم به عائقاً شخصياً محضاً. فنحن نترك أنفسنا نهباً لبواعث التشتت الإنسانية ونتيح للمشكلات الشخصية أن تثقل كواهلنا بما يؤدي بنا إلى «التعب الفاشل» الذي يصد أمامنا سبل الإنتاج في كل مجال.

إن أول خطوة ينبغي أن نخطوها هي أن نتخذ من التعب الذي يتعذر تعليله ولا يعود أمره إلى سبب بدني نذيراً يحملنا على رد هذا التعب إلى مصدره الحقيقي، فنجد في البحث عن الهزيمة التي نحاول سترها ولا نبغي الاعتراف بها. وعلينا بعد ذلك أن نشخص سبب هذا الفشل. وقد نجد في

بعض الحالات النادرة أن المهمة في حقيقة الأمر صعبة التحقيق وإنما تتجاوز طاقتنا. فإذا كانت الأمور كذلك، فما علينا إلاّ أن نسلم بحقيقة الوضع ونعتذر عن المضي فيه. وقد تكون العقبة كامنة في تأبينا مواجهة المشكلة، وهنا يكون الحل في معظم الحالات توجيه اهتمامنا بصبر ومثابرة إلى العمل المطروح ومعالجته بكل ما نملك من مهارة وعزم، مع الاعتماد على إلهام عقلنا الباطني.

وأما الخطأ الأكبر فهو أن نعتبر التعب العقلي وكأنه تعب بدني. ففي حال التعب البدني، نستطيع أن نبرأ منه بأن نتيح لأجسامنا فرصة الراحة، لكن التعب العقلي الناتج عن الفشل فلا يمكن التخلص منه بالاستسلام له واللجوء إلى الراحة لأن ذلك يزيد المشكلة تعقيداً. وأياً تكن العقبة النوعية التي تعترض الطريق، فلا بد من إزالتها، وبسرعة، قبل أن يكتسحنا تعب الفشل.

وإنني أعتقد أنه لا بد للإنسان من أن يحاول إحراز النجاح باعتبار أن هذا السعي أمر ضروري يستدعيه تكويننا الإحيائي. ويكفي القول إن النجاح، من دون أن أتعرض هنا لتحديد فحواه، مرتبط بممارستنا المستمرة الرفيعة لقدراتنا، وبأداء المهمات وحل المشكلات فور ظهورها. فالنجاح هو مصدر تلك النشوة والبهجة و «التدفق» التي يجنيها الإنسان من ممارسته الطليقة لطاقاته. بل إن النجاح في اختصار يكمن في التفوق على التعب.

يقول «باب» في كتابه «أقطاب متنافرة»: «ليست العبقرية إلاّ القدرة على بذل جهد مستمر. ولعل قليلاً من الجهد الإضافي يحيل ما بدا إخفاقاً ذريعاً إلى نجاح باهر. فلا إخفاق إلاّ في التوقف عن المحاولة، ولا هزيمة إلاّ من داخلنا، ولا عقبة مستعصية حقاً إلاّ ضعف العزيمة الكامن في النفس».

كيف تتجنَّب التعثُّر بالعجلة؟

- لن تنتهي الحياة بين عشية وضحاها.
وستبقى الشمس والأرض والنجوم في مكانها غداً.
فلماذا تستعجل اليوم؟

- أكثر القرارات المهلكة، كانت نتاج العجلة في اتخاذها..
ولو أن أصحابها انتظروا بعض الوقت لأصابوا.. ولكنهم استعجلوا فأخطأوا..

- العجلة تعثر بصاحبها.

- العجلة تسلب منك أهم ما ترغب فيه وهو سرعة الوصول إلى الهدف.

كان «نادر شاه» الملك الإيراني الفاتح، يقوم برحلة استجمام إلى شمال إيران عندما أطلق عليه شخص مجهول سهماً أصاب به كتفه. .

وادعى بعض الجنود المرافقين له أن ولده «رضا قلى ميرزا» هو الذي أطلق عليه السهم، في محاولة لاغتياله.

وقبل أن يتثبت من الموضوع، استعجل، وأصدر أمره بقلع عيني ولده. .

وأسرع الجلاوزة ونفّذوا أمره هذا. . ثم تبين له فيما بعد أن ولده كان بريئاً، وأن مؤامرة دبرت للإيقاع به من قبل الجنود والضباط.

وهنا استعجل مرة أخرى فاتخذ قراراً آخر لم يكن أقل خطورة عن قراره الأول، حيث أصدر أوامره بقلع «مائة كيلو» من عيون جنوده وضباطه.

وعندما رأى أولئك أنهم سوف يُعاقبون بمثل ذلك العقاب الرهيب، عاجلوه في الليل بطعنات أصابت مقاتله وقضوا عليه. .

لقد كان نادر شاه من أنجح ملوك الفرس الفاتحين، فعندما كان يتأنى في قراراته استطاع أن يصل إلى فتح بلاد الهند، ولكنه عندما استعجل في أمره، اتخذ قرارين في الأول أعمى ولده. . وفي الثاني قضى على نفسه.

*

حقاً أنك للوصول إلى القمة لا يمكنك القفز عليها مرة واحدة، بل لا بد من أن تمشي إليها خطوة فخطوة. وهذا يتطلب قطع مسافة معينة في كل وقت من غير تأخير، كما يتطلب عدم محاولة تجاوز المسافات.

فالعجلة لا تقصّر الوقت، كما يظن البعض، بل تقصّر العمر، وتكسر الظهر، وتبعد الهدف.

إن اللّه تعالى خلق الإنسان ضعيفاً، ولم يعطه من الطول إلاّ مقداراً بسيطاً، فهو لا يستطيع أن يمسك النجوم بيديه، ولا أن يطير في السماء برجليه. ولكنه قادر إذا أدّى الأعمال حسب خطواتها أن يحقق ما يصبو إليه، وأن يصل إلى أبعد من النجوم، على أن يتبع سنة اللّه في ذلك وسنته قائمة على أن أطول رحلة تبدأ بخطوة، وليس بالقفز عليها، لأن ذلك غير ممكن. .

يقول ربنا تعالى: **«ولا تمشي في الأرض مرحاً، إنك لن تخرق الأرض، ولن تبلغ الجبال طولاً»**[1].

فلا تكن على عجلة من أمرك في تسلق سلالم المجد والنجاح لأنك حينما تصل إلى القمة حينئذٍ فلا تستطيع التحرك إلاّ في اتجاه واحد هو إلى الأسفل. .

إن الاستعجال في الأمور، مثل التأخير فيها كلاهما يضرّ بالعمل، فبين العجلة والتأخير فاصل كبير هو فاصل «التأني»، وكما يقول المثل: «في العجلة الندامة، وفي التأني السلامة» ذلك أن «الأمور مرهونة بأوقاتها»[2] فإذا استعجلنا فيها خسرناها وهكذا الأمر لو تأخرنا عنها. .

فكل «عمل» هو مثل ثمرة على شجرة، إن اقتطفتها قبل أن تنضج فلن تنتفع بها، وإن تأخرت عنها بعد نضوجها أتلفتها. .

«فلا تعجل على ثمرة لم تدرك، وإنّما تنالها في أوانها. .

ولا تعجل بحوائجك قبل وقتها، فيضيق قلبك وصدرك، ويغشاك القنوط»[3].

---

(1) سورة الاسراء: 37.

(2) البحار، ج77، ص 165.

(3) عُدّة الداعي، ص 125.

إن البعض يظن أنه للنجاح في الأعمال فلا بد من الاستعجال فيها، وهذا عين الخطأ، لأن المطلوب هو أن تبدأ العمل بالتروي، ثم تعمل بأفضل ما عندك من طاقة ومجهود.

يقول الإمام علي (ع): «إياك والعجلة بالأمور قبل أوانها، أو التساقط فيها عند إمكانها، أو اللجاجة فيها إذا تنكرت، أو الوهن عنها إذا استوضحت، فضع كل أمر موضعه، وأوقع كل عمل موقعه»[1].

فـ«العجلة سفه، والسفه ضعف»[2] «ومن ابتدأ بعمل في غير وقته كان بلوغه في غير حينه»[3].

ولا شك في أن «إظهار الشيء قبل أن يستحكم مفسدة له»[4].

إن التسرع في القول أو الفعل ليس إلاّ وسيلة للفشل لا للنجاح.. خاصة في الساعات الحرجة، والأزمات، لأن العقل في تلك الأحوال يُصاب بالتوتر ولن يكون قادراً على تشخيص الأمور بشكل سليم.

فكم من قرارات اتخذت في غير أوانها فجرّت على أصحابها الويل والفشل؟.

وهكذا.. بل يمكن التأكيد على أن أكثر القرارات المهلكة في التاريخ، كانت هي قرارات عجولة، ولو أن أصحابها كانوا يتأنون فيها لأصابوا النجاح، ولكنهم استعجلوا ففشلوا..

يقول الإمام علي (ع): «العجل يوجب العثار»[5].

ويقول الحديث الشريف: «إنما أهلك الناس العجلة، ولو أنّ الناس تثبتوا

(1) نهج البلاغة، ج3، ص 120.
(2) كشف الغمّة، ج2، ص 30.
(3) الخصال، ج1، ص 100.
(4) الوسائل، ج2، ص 629.
(5) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 118.

لم يهلك أحد»[1] فـ «العجول مخطئ وإن ملك، والمتأني مصيب وإن هلك»[2].

فإذا أردت النجاح، فلا تستعجله. «فمن ركب العجل أدرك الزلل»[3] فـ «لا إصابة لعجول»[4].

وقد تسأل كيف تكون العجلة؟ وأين تكون؟

والجواب: إن كثيرين يرغبون في الإثراء العاجل، فإذا بهم يصابون بالفقر المعجّل..

فهناك عشرات الأمثلة على الذين غامروا بكل ما يملكون واستعجلوا الربح فكانت النتيجة الخسارة..

أعرف شخصاً كان يتحدث دائماً عن الثراء الصاخب الذي يمكن أن يحصل عليه الشخص بلا تعب يذكر.. وكان كثيراً ما يقول إنه عما قريب سيكون من أصحاب الملايين، بأن يحول الواحد إلى اثنين والاثنين إلى أربعة والأربعة إلى ثمانية وهكذا.

ولقد استعجل في ذلك، عندما ظن أنّ عملة معينة على وشك أن ترتفع ارتفاعاً فاحشاً، فباع كل ممتلكاته، ودخل السوق بكل ثروته، فاشترى ثلث العملة، التي سقطت سقوطاً ذريعاً وخسر صاحبنا كل أمواله..

لقد استعجل الغنى، فأصيب بالفقر..

ولي شخصياً تجربة مريرة مع العجلة.. ففي بداية أيام الشباب قررت أن أقفز على المراحل، وأكتسب العلم بعجلة كبيرة، فبدأت أدرس في اليوم الواحد عشرين مادة، وكنت أعطي بعض الدروس أيضاً.. وبالطبع فقد كان

---

(1) البحار، ج71، ص 340.
(2) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 322.
(3) المصدر نفسه، 5/ 216.
(4) المصدر نفسه، 6/ 374.

ذلك على حساب صحتي إذ لم يكن لدي الوقت الكافي للطعام، أو النوم، أو الراحة.

وكانت النتيجة أنني أصبت بالضعف، ومع الضعف أصبت بالمرض الذي أقعدني مدة عام كامل في البيت، وبعده كان عليّ أن أعود إلى الدراسة بمستوى أقل من الطبيعي، لأن أية زيادة على المعتاد كانت تؤدي بي إلى ارتفاع الحرارة، ومن ثم الإرهاق..

وكما في التجارة والدراسة، كذلك في كل مجالات الحياة: من يستعجل يصاب بالفشل، ومن يركض يبتلي بالعثار.

فكم من شباب استعجلوا «القوة» فاستخدموا المنشطات فأصيبوا بالعاهات التي أقعدتهم عن الحركة؟

وكم من رجال استعجلوا اللذات، التي أدت بهم إلى المستشفيات؟

وكم هي عدد الجرائم التي سببها العجلة؟

فاللّص الذي يستخدم السلاح لسرقة البنك يستعجل الثروة والغنى، فبدل أن يكد ويعمل ويدخر، يحاول أن يحصل على مال وفير في لحظة واحدة.. والعاقبة قد تكون السجن أو الإعدام..

والفتى الذي يعتدي على فتاة قاصر بدل أن يتقدم إليها ويتزوجها، إنّما يستعجل اللذّة، فيرتكب الرذيلة، وتكون عاقبته الفضيحة والاعتقال..

حقاً أن «العجلة ندامة»[1] كما يقول الإمام علي (ع).

وقد يتساءل البعض: إذا كانت العجلة غير صحيحة، فهل التسويف هو الصحيح؟

والجواب: إن هنالك ثلاثة أمور:

1 ـ التعجيل.

2 ـ والتأجيل.

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 34.

3 ـ وأداء كل أمر في وقته.

فالعجلة ضارة، وكذلك التسويف. ولكن أداء الأعمال في أوقاتها هو الصحيح.

تماماً كما أن الصلاة يجب أن تؤدى في وقتها، لا قبل ذلك، ولا بعده.

إلاّ أنه لا بد من الاعتراف بأن التأجيل هو من خصائص الطبيعة البشرية الأكثر شيوعاً، ومع أنه يعد عموماً أمراً سيئاً يقتضي عذراً، أو اعتذاراً، إلاّ أن هنالك نوعين من «التأجيل»: نوع يؤدي إلى التضييع، ونوع يعتبر مثمراً. .

ولكي يأتي التأجيل مثمراً فلا بد من استخدامه لغايات نافعة، فالذي يؤجل بعض الأمور التي لا يحبها، وينهمك في إنجاز أعمال أخرى، فإنه يستخدم التأجيل كقوة للصلاح.

فمثلاً لكي يتجنب المرء واجباً ثقيلاً يقوم بتنظيف البيت، والسيارة. . أو تقوم المرأة، بدلاً عن ذهابها إلى حفل لا ترغب فيه، بالطبخ المنزلي. . والأب لكي يؤجل عملاً في خارج البيت يقضي أوقاتاً ممتعة مع أولاده، ويجري البعض مكالمات هاتفية، ويكتب رسائل، وهكذا تعاد العلاقات، أو تنشأ علاقات اجتماعية، بسبب التأجيل المثمر. .

وثمة فوائد أخرى للإرجاء المثمر. فهو قد يؤدي إلى حيازة المرء معلومات أفضل قبل اتخاذ قرار ما. وهو يدع بعض المسائل تحل نفسها بمرور الزمن. قد يكون الاستبطان، أي تفحص الأفكار والمشاعر، موجعاً لكنه ذو نفع كبير وهو معذب للنفس في الحقيقة، مما يدفعنا إلى خيار أشد إيلاماً لبلوغه.

ثم لماذا الاستعجال؟

إن الحياة لا تنتهي بين عشية وضحاها. . والتاريخ لا يُنهي صفحاته اليوم أو غداً. . ومن فاته النجاح في مجال، فقد يحصل عليه في مجال آخر.

يقول أحد الكتاب:

اشترينا ستمئة فدان وكان ذلك أول عهدنا باقتناء المزارع، فأردنا في بادئ الأمر أن نحمل معنا إليها ما في حياة المدينة من عجلة وسرعة واندفاع، ولكن المستأجر كفكف من غُلَوائنا يوم سألناه: «هل فرغت من حرث حقل الذرة؟» فمال ببصره إلى الشمس الغاربة وقال بهدوء: «لا، فالأرض ستظل باقية في مكانها غداً».

جعلتني هذه اللمحة من حكمته الساذجة أفكر في قيم الحياة الباقية، تلك الأشياء التي ستظل باقية في مكانها غداً. إن أكثرنا يغلو في طلب لذائذ الحياة الفانية غلوّاً شديداً حتى ما يكاد وقته يتسع للاستمتاع بلذائذها الخالدة. فإن أحدنا يدخل مخزن التجارة عجلان لِتُقضى له حاجة، أو نتزاحم بالمناكب على المقاعد في السيارات، أو نتنافس على التشبه بجيراننا في حياتهم. ونعيش العمر كله وحقائق الحياة الخالدة ملقاة تحت أقدامنا فنمر بها غافلين لا نلتفت إليها ولا نعرف لها قدراً.

إن هَدْأة الليل، وتوقُّد النجوم، وتضاحك الأطفال، وابتسامة الصديق، هذه كلها أشياء باقية. وكذلك يكون حب الرجل امرأته، وحبُّ الأب ولده، وحبُّ الأخ أخته، وقد يشتعل الرأس شيباً، ولكن آصرة الرحم وعاطفة القربى تجعلنا نرى من نحبّ جميلاً لا يبلى جماله، وهذا هو الحصن المنيع الذي يردّ عنا سهام الزمن الفتّاكة.

وأكثر ما نحن فيه من العجلة مردود إلى رأي فاسد شاع بيننا في معنى الزمن. وقد ألفنا منذ نشأتنا أن نسمع هذه الكلمة: «الزمن يمضي»، والحق أنه لا يمضي، بل الزمن باقٍ ونحن الذين نمضي فيه ونعبره، وما هذه الساعات إلاّ مخترعات ابتكرها الإنسان ليقسم الزمن أقساماً صغيرة، والزمن بدونها باقٍ في مكانه، وسيظل كما كان هو: الأمس، واليوم، والغد. ثم الأمس، واليوم، والغد وهكذا.

وإذا عشنا في القرية كنا أقرب إلى بيئة الفطرة الأولى، ولا نلبث إلاّ قليلاً حتى ندرك أن وقتنا لا يتسع للعجلة. فإذا ولجنا مسلكاً من مسالك الغاب

مسرعين فلعلنا نتخطى أكمام ذلك الزهر الأبيض الباقي على الزمن والذي إذا وضع بين الملابس ظل شذاه العَطِر يفوح منه. وإذا أبينا إلاّ العجلة، كان من السهل أن نغفل عن تلك الشجرة الطويلة الجرداء الميتة في قلب الغابة، والتي صارت للطيور سكناً اتخذت فيه أوكارها.

وفي المخزن العام حيث تشتري حاجاتك كلها، من الجبن إلى الأحذية، ترى الناس قد وقفوا يتجاذبون أطراف الحديث تزجية للوقت حتى ينقضي النهار، فلديك دائماً فسحة من الوقت للتودد والمجاملة.

وهذه هي القيم الباقية.

وعسى أن تكون هذه كلها تجربة لحياة الخلود في الآخرة، ولا بقاء في الحياة الدنيا سوى لثلاثة: الإيمان والأمل والحب. إن الأرض باقية في مكانها، ساكنة كما كانت، تنتظرك حتى تأتي فتتم ما بدأت من حرثها.

وهنا ملاحظة لا بد من أخذها بعين الاعتبار: وهي أن الظروف تختلف بالنسبة إلى الأشخاص والمواقع، في قضية الاستعجال، فربما يكون الإسراع مطلوباً في ظرف، والتروي في ظرف آخر. ولربما يكون شخص ما في موقع معين عليه الانتظار وفي موقع آخر لا يجوز له التأخير..

فمثلاً حينما يكون الشخص في موقع الحكومة، فإن التسرع في قضية العقوبة من أكثر الأمور المبغوضة، وكذلك الأمر بالنسبة إلى القضاء وإصدار الأحكام.

فالمجال هنا هو مجال التروي بلا إشكال..

يقول الإمام علي (ع): «إياك والتسرع إلى العقوبة، فإنّه ممقتة عند الله»[1].

ويقول: «إن التسرع إلى الانتقام أعظم الذنوب»[2].

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 2/ 294.

(2) المصدر نفسه.

ففي مجال المعاقبة «أشد الناس ندامة، وأشرهم ملامة العجل النزق الذي لا يدركه عقله إلاّ بعد فوات أمره»[1].

أمّا في مجال العطاء.. فإن التروي هو المكروه.. لأن المطلوب هو الإسراع إلى مغفرة اللّه تعالى..

يقول ربنا: «سارعوا إلى مغفرة من ربكم»[2].

ويقول الإمام علي (ع): «التؤدة ممدوحة في كل شيء إلاّ في فرص الخير»[3].

ويقول: «التثبت خير من العجلة إلاّ في فرص البرّ، والعجلة مذمومة في كل أمر إلاّ فيما يدفع الشرّ»[4].

إذن فـ «تعجيل المعروف ملاك المعروف»[5].

وهكذا فإن «تعجيل السراح: نجاح»[6].

و «تعجيل البرّ، زيادة في البر»[7].

و «تعجيل الاستدراك: إصلاح»[8].

وإذا كان هنالك محتاج يمد إليك يده فلا تؤجل مساعدته. فـ «لا تؤخر إنالة المحتاج إلى غدّ، فإنك لا تدري ما يعرض لك وله في غد»[9].

---

(1) المصدر نفسه، 2/ 464.
(2) سورة آل عمران: 133.
(3) غرر الحكم ودرر الكلم.
(4) المصدر نفسه.
(5) المصدر نفسه، 3/ 277.
(6) المصدر نفسه، 3/ 283.
(7) المصدر نفسه، 3/ 315.
(8) المصدر نفسه، 3/ 283.
(9) المصدر نفسه.

كيف تتحمل الأذى ولا تتراجع؟

- يبقى الجبل شامخاً مهما حامت حوله الطيور الجارحة.

- كلما ازداد المرء قدرة على التحمّل، ازداد قدرة على تجاوز العقبات.

- القلوب الكبيرة لا تتأثر بتوافه الأعمال.

- إذا كنت تريد أن تكون عظيماً، فلا بد من أن تقبل بأن تتعرض للأذى بمقدار ما تعرّض له كل عظماء التاريخ.
- إن تحمل الأذى ثمن النجاح.

كان قومه أهل جاهلية عمياء: يعبدون الأصنام، ويأتون الفواحش، ويقطعون الأرحام، ويسيئون الجوار، ويأكل القويّ منهم الضعيف، ويدفنون البنات أحياء في الأرض، ويرتكبون الموبقات، أذلة خاسئين لا قيمة لهم ولا كرامة.. يخافون أن يخطفهم الناس من حولهم..

فحمل لهم راية الإيمان، وأمرهم أن يخلعوا ما كانوا يعبدون من دون الله ـ تعالى ـ من الحجارة والأوثان..

ودعاهم إلى العدل، وصدق الحديث، وأداء الأمانة، وصلة الرحم، وحسن الجوار، والكف عن المحارم، وإراقة الدماء، ونهاهم عن الفواحش، وقول الزور، وأكل مال اليتيم، وقذف المحصنات.

لكنهم رفضوا دعوته، وشنوا عليه الغارات، وصبّوا على رأسه الأوساخ، وأذاقوا أتباعه الويلات، وصادروا أموالهم، وتآمروا على قتله، فاضطر إلى الهجرة عن موطنه، ماشياً على قدميه مسافة ثلاثمائة وأربعين ميلاً إلى مدينة أخرى..

ولكنهم لم يتركوه هناك، بل أعلنوا عليه حرباً شعواء، وألّبوا عليه القبائل، وجهزوا ضده الجيوش، ودخلوا معه عدة معارك قتلوا فيها بعضاً من خيرة أصحابه وقراباته.. وكادوا يقتلوه..

ففي إحدى المعارك، قتلوا من أصحابه ثلاثاً وسبعين ـ بمن فيهم عمّه العزيز على قلبه ـ ورموه شخصياً بقذافة فأصابوا مرفقه، وضربوه على وجهه فشجوه..

ولما قال له أصحابه: «ألا تدعو الله عليهم»؟

لم يزد على قوله: «اللهم أهدِ قومي».

وفي معركة أخرى، ضربوه بحربة في خدّه فسقط إلى الأرض، وانكسرت رباعيته والدم يسيل على وجهه فأخذ يمسح وجهه وهو يقول: «اللهم أهدِ قومي، فإنهم لا يعلمون».

فهو لم يدع عليهم، بل دعى لهم فقال: «اللهم أهدِ».

ولم يتبرأ منهم، بل نسبهم إلى نفسه فقال: «قومي» واعتذر لهم فقال: «فإنهم لا يعلمون».

إنه رسول الله، محمد بن عبد الله (ص) الذي تحمل من الأذى أكثر مما تحمّله كل الأنبياء حتى قال: «ما أوذي نبيّ بمثل ما أُوذيت».

ومع كل ما فعلوه به، عندما فتح موطنه مكة، وانتصر عليهم، جمعهم بين «الصفا» و «المروة» فقال لهم: «ماذا تظنون أني فاعل بكم اليوم؟».

فقالوا: «أخ كريم، وابن أخ كريم..».

فقال: «اذهبوا فأنتم الطلقاء».

ولما جاءه قاتل عمّه، وهو عبد حبشي، واستمع منه الطريقة التي قتل بها عمه، اكتفى بالقول: «غيب وجهك عنّي..».

هذه كانت قدرته على تحمّل الأذى، إحدى أهم ركائز نجاحه، وانتصاره، وعظمته..

فهو أعظم من مشى على الأرض، وأكثر من ترك تأثيراً في حياة الناس، منذ ظهوره وحتى اليوم.

وإذا كان من الممكن تصنيف العظماء، واختيار مائة من الأوائل، فهو يأتي بلا شك في مقدمة الجميع بلا استثناء.

وبالرغم من أنه لم يقرأ كتاباً، ولا نظم شعراً، إلاّ أن الكتب التي أُلّفت عن شخصيته، وعن تعاليمه، وتاريخه، وعن الكتاب الذي جاء به، تجاوزت ثلاثة ملايين كتاب حتى الآن..

ويوجد في مكتبة الكونغرس وحدها أكثر من مليون كتاب من تلك الكتب.

وبلغ من تأثيره أن ظهور هذه الحضارة التي نعايشها الآن، بكل ما فيها من الوسعة والانتشار والتعقيد، لم يكن ممكناً لولا ظهوره هو على مسرح الحياة. وبالرغم من مرور أكثر من ألف وأربعمائة وسبعين عاماً على ولادته، إلاّ أن له حضوراً فاعلاً على مسرح الأحداث، بحيث إنك لا يمكن أن تسمع نشرة خبرية، إلاّ وفيها خبر يرتبط بدينه، أو بأتباعه.

ترى لو لم يتحمّل النبي (ص) ذلك الأذى من قومه، هل كنا اليوم نشهد كل هذا النصر والنجاح والحضور والتأثير، بالإضافة إلى كل هذا الحشد من المؤمنين الصادقين، وأهل التقوى واليقين الذين يعبدون اللّه على دينه، ويتبعون تعاليمه؟

*

الأفعال تثير ردود الأفعال، كما أن النجاح يثير الحساسيات. ولذلك يرافق الناجح دائماً أذى الآخرين له وانتقادهم لأعماله، وتتبعهم لعثراته..

ومن يريد تجنب الأذى فمن الأفضل له أن لا ينشد النجاح بالمرة. فالسبيل الوحيد لتجنب النقد واللوم هو أن لا تفعل شيئاً، وأن لا تنجز شيئاً، حتى لا ينتقدك أحد، ولا يزعجك أحد..

ولذلك قيل: كن مستعداً لسماع النقد إذا كانت لديك فكرة مبتكرة..

فهل يا ترى سلم الأنبياء والرسل، وكل المصلحين في التاريخ من أذى الآخرين؟.

أمّ هل سلم المخترعون والمكتشفون من النقد واللّوم؟.

يقول ربنا: **«ولتسمعن من الذين أوتوا الكتاب من قبلكم ومن الذين اشركوا أذى كثيراً، وإن تصبروا وتتقوا فإن ذلك من عزم الأمور»**[1].

---

(1) سورة آل عمران: 186.

ولو أن الأنبياء والمصلحين كانوا يتراجعون بسبب الأذى فماذا كان يبقى اليوم من تعاليمهم؟

ألم نكن لا نزال نتخبط في أوحال الجاهلية؟.

ولو أن المخترعين والمكتشفين كانوا يخافون لوم الآخرين وانتقاداتهم، ألم نكن لا نزال ننتقل في عربات تجرها الخيول، ونعيش في الكهوف والأدغال؟.

يقول أحد الحكماء: إذا أردت أن تتحاشى النقد فلا تقل شيئاً، ولا تفعل شيئاً، ولا تكن شيئاً.

ولكن ما دمت تريد أن تقول شيئاً، وتفعل شيئاً، وتكون شيئاً فلا بد من أن تتوقع النقد، واللوم، وحتى الاتهام والكذب..

يقول ديل كارنيجي: في سنة 1929، حصلت حادثة أثارت موجة استغراب عنيفة في الدوائر التعليمية. وقد قدم الرجال من جميع أنحاء أميركا إلى شيكاغو لمشاهدة هذه الحادثة. فمنذ سنوات، كان رجل يدعى روبرت هاتشينز، يشق طريقه عبر ييل، ويعمل نادلاً وخشاباً ومدرساً في جامعة... وبعد ثمان سنوات، انتخب رئيساً لرابع أغنى جامعة في أميركا، جامعة شيكاغو. وكم كان عمره آنذاك؟ ثلاثون سنة. أمر غير معقول! هزّ المثقفون الكبار رؤوسهم. تصاعدت موجة من الانتقادات حول هذا الفتى كالسيوف القاطعة: كان كذا وكان كذا ـ إنه صغير جداً، تنقصه الخبرة ـ وأفكاره التعليمية سطحية. حتى أن الصحف شاركت في الهجوم عليه.

وفي يوم انتخابه، قال صديق لوالد روبرت ماينارد هاتشينز: «لقد صُدمت هذا الصباح حين قرأت في الصحيفة مقالة تشجب انتخاب ولدك رئيساً للجامعة».

فأجاب هاتشينز الأب: «أجل، كان انتقاداً لاذعاً، لكن تذكّر أن ما من أحد يرفس كلباً ميتاً».

وكان يقصد أنه كلما كان الكلب مهماً، ازداد الناس قناعة لرفسه، أمّا الكلب الميت الذي لا قيمة له فلا أحد يرفسه. حدث ذلك مع أمير وايلز

الذي أصبح فيما بعد إدوارد الثامن. عندما كان يدرس في جامعة دارتماوث في ديفونشاير، كان في حوالي الرابعة عشرة من العمر. وفي ذات يوم، وجده الضباط يبكي، فسألوه عما حدث له. رفض أن يخبرهم في البدء، لكنه اعترف أخيراً: كان الطلبة في البحرية قد رفسوه فجمع القائد الصبية وشرح لهم أن الأمير لم يشكُ من أي شيء، بل هو يريد معرفة سبب هذه المعاملة القاسية.

وبعد الكثير من اللف والدوران، اعترف الطلبة أنهم حين يصبحون قواداً وآمرين في فرق الملك البحرية، يمكنهم أن يقولوا إنهم رفسوا الملك:

فعندما تُرفس وتُنتقد، تذكّر أن ذلك يبعث في نفس الشخص الآخر شعوراً بأهميتك ويرون أن انتقادهم لك يجعلهم هم أيضاً مهمين. كما أن ذلك يعني أنك أنجزت شيئاً يستحق الانتباه.. ويضيف كارينجي: إن الكثيرين من الناس يحصلون على الشعور بالاقتناع حين يشجبون من هم أفضل منهم أو أكثر نجاحاً منهم. فمثلاً، تلقيت رسالة من امرأة تنتقد الجنرال وليم بوث، مؤسس جيش الخلاص.. وكنت قد أذعت برنامجاً يشيد بالجنرال بوث. فكتبت لي هذه المرأة تقول إن الجنرال بوث سرق ثمانية ملايين دولار من الأموال التي جمعها من أجل مساعدة المساكين. وبالطبع هذه التهمة باطلة. لكن هذه المرأة لم تكن تبحث عن الحقيقة. بل كانت تبحث عن الشعور بالقناعة من خلال تحطيم إنسان هو أفضل منها بكثير، رميت برسالتها اللاذعة في سلة المهملات، وشكرت الله أنني لست زوجها، لم تخبرني رسالتها شيئاً عن الجنرال بوث، بل أخبرتني الكثير عنها، قال شوبنهاور منذ سنوات: «إن الأشخاص السوقيين يجدون لذة في اكتشاف أخطاء وهفوات الرجال العظام».

لنأخذ حالة الاميرال بيري ـ المكتشف الذي أذهل العالم بأسره حين وصل إلى القطب الشمالي بواسطة مزلاج تجره الكلاب، في 6 نيسان، سنة 1909ـ وهو الهدف الذي سعى الرجال الشجعان للوصول إليه، والذي تمنى ومات الكثيرون قبل بلوغه، وكاد بيري نفسه يموت برداً وجوعاً، وتجلد

ثمانية من أصابع قدميه حتى توجب بترها، وواجهته مصائب شتى حتى تخيل أنه سيعود فاقداً رشده. وكان قواده البحريون في واشنطن يتحرقون غيظاً لأن بيري يكسب شعبية واسعة. فاتهموه بأنه يجمع المال من أجل الاكتشافات العلمية، ومن ثم يذهب للتنزه في القطب الشمالي وربما هم صدقوا ذلك، لأنه يستحيل أن لا تصدق ما تريد أن يصدقه الآخرون. وكان التصميم على إهانة وتذليل بيري عنيفاً. حتى استطاع بيري البقاء بوظيفته بأمر خاص من الرئيس ماكينلي.

فهل سيكون بيري عرضة للإهانة إذا كان يجلس أمام مكتبه في الدائرة البحرية بواشنطن؟ كلا. لأنه لن يكون مهماً كفاية لإثارة الحسد.

حقاً لقد صدق الشاعر الذي قال:

وإذا أتتك مذمتي من ناقص فهي الشهادة لي بأني كامل

*

والآن كيف تواجه النقد؟

والجواب:

أولاً ـ إذا كان النقد حقاً، فاعتبره هدية ثمينة، وحاول أن تصحح أخطاءك. فما أروع أن تكون هنالك مرآة اجتماعية تكشف لك عن نقاط ضعفك لكي تتحاشاها..

يقول الإمام علي (ع): «أَحَبّ إخواني، من أهدى إليّ عيوبي».

إن من حسنات النظام الديمقراطي أنه يسمح للصحافة أن تراقب المسؤولين لتكشف عن نقاط ضعفهم، وأخطاء برامجهم، حتى يتلافوها.

وإن من سيئات الاستبداد أنه لا يسمح للأخطاء أن تكشف فتبقى طي الكتمان، وتنمو بمرور الزمان، كما تنمو الميكروبات في العتمة.

ثانياً ـ إذا كان النقد باطلاً، فلا تسمح له أن يترك عليك تأثيراً سيئاً، فهذا أفضل رد عليه..

فما ضيرك إذا كنت على حق، أن يتهمك أهل الباطل مما ليس فيك؟ هل ينقص ذلك من قدرك؟ أو هل يمنعك من إحراز النجاح؟.

لقد جاء بعض الناس إلى الإمام الصادق (ع) يشتكون إليه انتقاد البعض لهم، فقال لهم الإمام «إذا كانت بيد أحدكم درّة، وقال الناس إنها جوزة هل كانت تضرّه»؟.

قالوا: لا.

فقال: «وإذا كانت بيد أحدكم جوزة وقال الناس أنها درّة هل كانت تنفعه؟.

قالوا: لا.

فقال: «إذاً لا تبالوا بما يقال عنكم وليس فيكم، ولا تفرحوا بما يقال لكم وليس فيكم».

حقاً.. لو قال الناس عنك إنك مليونير، وأنت فقير، فهل ينفعك ذلك؟ إذاً لماذا إذا انعكست الآية، وكنت مليونيراً وقال عنك الناس إنك فقير تتأثر، وتثور وتعتبر ذلك إهانة؟.

لقد قيل: إن رضا الناس غاية لا تدرك.. فلماذا كسب رضاهم.

قد تقول: إن كل إنسان يرغب في أن تكون سمعته طيبة، والنقد الباطل، والاتهامات سوف تجعل الناس يعتقدون بمثل ما يقوله الناقدون وهذا قد يترك أثراً سلبياً على النجاح..

ولكن ليس ذلك صحيحاً.. لأن الناس عادة لا يهتمون كثيراً بما يقال عن هذا وذاك، بل إنهم في الدرجة الأولى يفكرون بمصالحهم، وهم على كل حال يعجبون بالناجحين. فإذا أحرزت النجاح، سوف تضمن حبهم لك وإعجابهم بك، أمّا إذا كنت ممن يمد عنقه لكي يسمع ما يقوله عنه زيد وعمرو، فإنه سوف يضيّع عمره بلا طائل.

يقول أحد الناجحين: في بداية عملي، هوجمت من قبل أحد محرري صحيفة محلية، فثارت لذلك ثائرتي، واتصلت بمدير التحرير، وهددته برفع

دعوى قضائية ضده، ثم اتفقنا على أن يقوم بنشر مقال يشيد بعملي، ويذكر الحقائق عني، عوضاً عن الإساءة التي تعرضت لها في صحيفته.

يقول الرجل: قررت أن أجعل العقاب يناسب الجريمة. والآن أشعر بالخجل بسبب تصرفي هذا. اتضح لي الآن أن نصف الذين اشتروا الصحيفة لم يروا المقالة. ونصف من قرأها اعتبرها مزاحاً. ومن تم ن فيها نسي كل شيء عنها بعد أسابيع قليلة.

أدركت الآن أن الناس لا تفكر فيك أو فيّ، أو يهتمون لما يُقال عنا.. بل إنهم يفكرون ـ بأنفسهم ـ قبل الفطور وبعده، وحتى منتصف الليل. وهم سيهتمون بصداعهم ألف ضعف ما يهتمون بنبأ وفاتك أو وفاتي.

إن أي إنسان سوف يتعرض للانتقاد على أي حال، فمن الأفضل أن يهتم بأن يكون على حق، ثم يترك القافلة تسير والكلاب تنبح..

فأفضل رد على الانتقاد الباطل هو تجاهله.

يقول الإمام علي (ع): «السكوت على الأحمق أفضل جوابه»[1].

ثالثاً ـ أبذل قصارى جهدك، ثم اترك الانتقادات تنزلق على صخرة استمرارك في العمل، وإحراز النجاح تلو النجاح. فأفضل ردّ على النقد الباطل، هو اكتساب المزيد من النجاح.

يقول رئيس إحدى الشركات الدولية الكبرى: «في بداية عملي كنت حساساً جداً تجاه النقد. كنت أتوق لجعل جميع المستخدمين يعتقدون أنني رجل كامل. فإن لم يفعلوا، أصابني الهم والقلق. وكنت أحاول استرضاء من يبدو ضدي، ولكن حالما أفعل ذلك، أثير غضب إنسان آخر. وحين أسوّي الأمور مع هذا الشخص، كنت أثير غضب وثرثرة آخرين. وأخيراً اكتشفت أنني كلما حاولت تبرئة جرح من أجل الهرب من الانتقاد، ازداد أعدائي. فقلت أخيراً في نفسي: «إذا رفعت رأسك فوق الجمهور، فإنك ستنتقد،

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 303.

فاعتد على هذه الفكرة». وقد ساعدني ذلك كثيراً. ومنذ ذلك الحين، اتخذت لي قاعدة، وهي أن أبذل جهدي، ثم أمسك بمظلتي القديمة وأترك الانتقاد ينزلق عليها بدلاً من أن ينزلق داخل عنقي».

ويقول أحد المشاهير: إن أحد أهم الدروس التي تعلّمها علّمه إياه رجل ألماني عجوز يعمل في مصنع «شواب» للفولاذ. هذا الألماني العجوز خاض مشادة حامية مع العمال الآخرين، انتهت بإلقائه في النهر. قال السيد شواب: «عندما قدم إلى مكتبي مليئاً بالوحل والماء، سألته ما الذي قاله للرجال الذين ألقوا به إلى النهر، أجاب: «ضحكت فقط!» أعلن السيد شواب أنه تبنى كلمات الألماني العجوز شعاراً له: «إضحك فقط».

يفيد هذا الشعار حين تكون ضحية للانتقاد الباطل. يمكنك أن تجيب من سيردُ عليك، لكن ماذا يمكنك أن تقول لمن «يضحك فقط»؟.

كاد لنكولن ينهار تحت وطأة الحرب الأهلية لو لم يتعلم الردَّ على الانتقاد اللاذع الموجه له. وقد أصبح وصفه لكيفية معالجة الانتقاد شعاراً يتبناه الجميع.

والردُّ يقول: «إن توجب عليّ أن أقرأ أقل مما أردّ على جميع التهجمات الموجهة ضدي، ربما تكون العملية مثل سائر الأعمال: أقوم بقصارى جهدي، وأثابر على ذلك حتى النهاية. فإن جاءت النتيجة على ما يرام، لا يهم ما قيل ضدي. وإن كانت النتائج خاطئة، لن يغير في الأمر حتى ولو أقسم عشرة ملائكة أنه صحيح».

حين تكون عرضة للانتقاد الخاطئ، لتتذكّر هذه القاعدة:

أبذل قصارى جهدك، ثم أمسك بمظلتك القديمة لتمنع مطر الانتقاد من الانزلاق داخل عنقك.

القسم الثاني

نظّم أمورك لتضمن النجاح

كيف تنظّم أوقاتك؟

- في قضية النجاح.. الزمن هو البعد الأول وليس البعد الرابع.

- الوقت ليس محايداً البتة.. فهو إمّا معك وإما عليك.
فإذا طويته بالنشاط كان معك، وإلاّ كان عليك.

- حياتك بحر..
ووقتك سفينة..
والقبطان إرادتك..
فإذا لم تتحكم في سفينتك، ابتلعتك أمواج البحر.

- الوقت صديق من يتحكم فيه،
وعدوٌ من يستسلم له.

كان واقفاً على قارعة الطريق ينتظر سيارة أجرة عندما توقّف له صاحب سيارة خصوصية، وأشار إليه بأن يركب معه.

ولما انطلق به، التفت إليه صاحب السيارة قائلاً: «إلى أين»؟.

فأجاب: «أذهب للبيت. إنه في نهاية الشارع الثاني بعد أربعة كيلومترات».

قال: بيتك قريب.

أجاب: شقة مستأجرة أسكنها مع عائلتي..

قال صاحب السيارة: كأنك تعمل في شركة بترول.

فأجاب: هو كذلك..

قال له: ألا تملك سيارة؟

أجاب: ليس بعد.

سأله: كم لك من العمر؟.

أجاب: خمسة وأربعون عاماً.

قال: ولا زلت لا تملك بيتاً ولا سيارة؟.

أجاب: الحياة ـ كما تعرف صعبة ـ وعملي لا يفي بمتطلبات الحاجيات الأولية فكيف بالبيت والسيارة..

قال له: ألا تستطيع أن تدبر عملاً أفضل؟.

أجاب: فات أوان ذلك.

قال: ولماذا؟.

أجاب: لا أحمل شهادة جامعية، وثقافتي متدنية.

قال: لكن الحياة كلها جامعة. ثم عندك الكتب، وتستطيع أن تنهل من معينها.

أجاب: لا أملك وقتاً.

هنا أوقف السائق سيارته إلى جانب الطريق والتفت إليه، وقال له بلهجة ملؤها الجدّ:

- هذا غير صحيح، فحتماً أنك تملك وقتاً كافياً. ولكنك قد لا تعرف كيف تنظمه..

ثم ناوله كتاباً ضخماً كان إلى جانبه، وقال له:

- أنظر أين ترى العلامة الموجودة فيه؟

نظر الرجل إلى الجانب الأسفل من الكتاب فوجد علامة المطالعة في نهايات الكتاب الذي كانت تتجاوز صفحاته الخمسمائة.

فقال له صاحب السيارة: أتدري أين أطالع أنا هذا الكتاب؟.

قال الرجل: أين؟

قال السائق: قبل خمس سنوات كنت أفكر مثلك، وكنت أضيّع الكثير من أوقاتي، تحت ذريعة أنني لا أملك وقتاً وكانت ثقافتي متدنية بالفعل، وفاشلاً في عملي، ولكنني منذ عرفت كيف أنظم أوقاتي تغيرت حياتي تماماً، وأصبحت أملك الكثير من الوقت، وتحسن عملي نتيجة تحسّن معلوماتي، وأصبحت أقرأ في كل مكان بما في ذلك في السيارة..

قال له الرجل: تقرأ، وأنت تقود السيارة؟.

فأجاب: نعم، وأنا أقود السيارة، ولكن عند إشارات المرور. فكلما توقّفت عند الإشارة الحمراء أمسكت بالكتاب وطالعت بعضه..

وأضاف: مشكلة كثير من الناس أن فراغات حياتهم تملأ كل أوقاتهم، فيظنون أنهم لا يملكون وقتاً..

*

كيف تنظم أوقاتك؟

لا نجاح من دون أن يعرف المرء كيف يصرف وقته.

فالوقت ليس شيئاً يمكنك توقيفه حتى يتسنى لك معرفة ما تفعل به.

ولا هو مثل المال يمكن ادخاره، أو تخزينه لوقت الحاجة، وإنما هو العمر الذي لا بدّ من أن ينقضي سواء استعملناه في خير أم في شر، أو تركناه حتى يمرّ وينتهي.

لقد أعطى السيد محمد العلوي كتابه حول الوقت عنواناً جميلاً هو «وقتك حياتك» والأمر بالفعل كذلك..

إن الوقت لغز عجيب، كما هي الحياة..

يقول أحد الحائزين جائزة نوبل وهو: «ريتشارد فينمان» «نتعامل، نحن، علماء الفيزياء. مع الوقت يومياً، ولكن لا تسألني عن ماهيته، إنه أصعب مما نستطيع إدراكه...».

إنك لا تملك وقتك أبداً، وإنما فقط تملك حق التصرف فيه.. فإذا لم تتصرف فيه فهو الذي سيتصرف فيك.

فأنت والوقت مثل عدوّين في حالة مواجهة: كل واحد منهما يوجه سلاحه إلى الآخر فأيهما يقتل صاحبه ينجو، وإلاّ فإنه يقتل على يديه.

فإذا أنت لم تقتل الوقت بالعمل، فإنه سوف يقتلك بكل ما لا ينفعك.

ولكي نعرف أهمية الوقت فلا بدّ من الاقتراب إلى فهمه، وإن كان ذلك أمراً صعباً..

إن الإنسان منذ أن وعى نفسه عرف قيمة الوقت، ولذلك فإنه حاول وضع الجداول له، مستلهماً حركة الأجرام السماوية وتبدل الفصول، وذلك

لكي يضبط التعامل معه، ولكي يعرف متى يعمل هذا، أو ذاك، ومتى يفترض أن يكون هذا الشيء في هذا المكان دون غيره. ومما لا شك فيه أن الشمس المتقوسة فوق الرؤوس يومياً، كانت المقياس الأول للوقت، وتلا ذلك ربما، ظل عصا زرعت في الأرض ـ ساعة شمسية بسيطة.

ثم طوَّر البشر آلات ضبط الوقت بشكل أدق. . وكلما زاد اهتمامه بالوقت أصبحت آلاته أدق.

بالمفهوم البشري، لا تكاد تراقب الثانية تمضي حتى تكون انقضت. ولكن عالمنا التكنولوجي يحتاج إلى وقت دقيق. فالملّاح في عرض البحر أو في الطائرة يعتمد، وهو يحدد موقعه بواسطة قمر اصطناعي، على إشارات زمنية دقيقة إلى حدود جزء من المليون من الثانية (ميكرو ثانية). وتوجه مركبات فضائية مثل «فوياجر 2»، بأوامر بالراديو موقتة في حدود جزء من مليار من الثانية (نانو ثانية). أما علماء الفيزياء الذين يتتبعون الحركة داخل الذرة، فيحسبونها بجزء من التريليون من الثانية (بيكو ثانية) أو حتى بجزء من ألف من التريليون من الثانية (فيمتو ثانية). حتى يسهل إدراك الأمر، إعرفْ أن ثانية واحدة تحوي عدداً من الفيمتو ثانية أكثر مما كان عدد الثواني في السنوات الإحدى والثلاثين مليون الأخيرة.

إن الساعات الذرية في 50 محطة لضبط الوقت في أنحاء العالم، من واشنطن إلى باريس وموسكو، تتيح هذا التجزيء المثير للثانية. ولقد أدرك العلماء، منذ الأربعينات، أن إلكترونات الذرة تتذبذب بإيقاع منتظم ـ مثل رقاص الساعة ـ مما يجعلها صالحة للتوقيت. وتستخدم الساعات الذرية التي بنيت الأولى منها عام 1948، ذرات السيزيوم، وهي معدن فضي اللون، تبلغ دقتها حدود بضعة أجزاء من مليار من الثانية (نانو ثانية) في اليوم.

ترى. . هل يعطينا كل ما سبق مفتاحاً لمعرفة الوقت؟

والجواب: «في الحقيقة لا»، كما يقول ديفيد ألان، الباحث في نظريات علم الزمن في المعهد الوطني للقياس والتكنولوجيا. ويضيف: «إن الساعات

هي أجهزة ذات قدرة محدودة جداً». ويشير إلى «أن الماضي ليس موجوداً إلاّ في ذاكرتنا، ولا مستقبل إلاّ في توقعاتنا. إن أفضل ما تستطيعه الساعة هو تحديد وقت لحظة مرت».

وتحدد الساعة أيضاً المدة التي يستغرقها إنجاز عمل ما. وهذا الأمر نجده مثيراً، في اعتقادي، لأن الفترة الزمنية الفاصلة ـ في الألعاب الرياضية والعلوم وقيادة السيارة على الطرق الرئيسية ـ تحفل بالحركة.

إن الساعة ترشدنا إلى متى وكيف نتصرف، فكل ساعة من الزمن هي دلو صغير للوقت بحاجة إلى أن نملأه، والساعة هي التي تحدد لنا متى نبدأ إفراغ اللحظات فيه. إن العالم المحيط بنا عالم موقوت، أي أنه محدد بالزمان، فكما أن الولادة والوفاة حدّان لحياتنا، كذلك فإن هناك حدوداً لكل ثانية من ثواني حياتنا.. فلها لحظة ولادة، ولحظة وفاة. ومن هنا فإن ربّ العالمين جعل في كل شيء «ساعة» تنبّه على الزمان، حتى لا يقول أحد يوم القيامة: يا ربّ ضيعت عمري لأنني لم أحس بالزمان. فنحن نجد للطبيعة ساعتها، ولجسمنا ساعته وللأجرام ساعتها وهكذا. فمثلاً، اكتشف عالم الكيمياء الأمريكي ويلارد ليبي عام 1947، ضابطاً طبيعياً للوقت في كل شيء عاش في السنوات الخمسين ألفاً الأخيرة: وكمثال على ذلك ذرة «الكربون ـ 14» التي يتحلل نشاطها الإشعاعي عند معدل معين. وبتحديدهم مستوى نشاط «الكربون ـ 14»، يستطيع العلماء تحديد عمر مومياء أو قطعة فحم من موقد هندي قديم.

أمّا الفلكيون فقد غاصوا إلى أبعد من ذلك في الزمن السحيق: فهم يستطيعون، من خلال مشاهدتهم الضوء الآتي من مجرّة بعيدة جداً معرفة أحوال المجرة كما كانت قبل مليارات السنين، لأن معدل ابتعاد هذه المجرات بعضها عن بعض ينبئ العلماء بتاريخ بدء رحلة المادة في الكون.

يقول ستيفن هوكنغ، عالم الفيزياء النظرية في جامعة كمبريدج ببريطانيا: «لقد أثبتنا أن المادة في الكون لا بد كانت مضغوطة على نحو لامتناه قبل

زهاء 15 مليار سنة». وقبل ذلك؟ «لم يكن هناك وجود للوقت كما نقيسه الآن». والسبب أن الجانب الآخر من بداية الزمن هو لغز مستور وظلام لا يسبر غوره.

لكن الوقت البشري ـ الإدراك الحسي لأجسادنا وعقولنا ـ متجذر عميقاً في الماضي السحيق، قبل أن تبدأ مجموعة من الآلات إبلاغنا مواعيد النوم بزمن طويل جداً. ولذلك تدعى دورة الوقت الأساسية في جسم الإنسان بـ «الايقاع الزمني المحتمل» ويعتقد أن مركز التحكم بهذه الدورة يقع في مركز معين تحت السرير البصري في الدماغ، فوق سقف الفم. ويعتقد أن طول الدورة الزمنية الطبيعية لغالبية البشر هو 25 ساعة بفارق 15 دقيقة.

ويرى بعض دارسي الساعات الجسمانية، أننا ربما نكون مزودين أيضاً مجموعة منتظمة من الدورات الزمنية الاسبوعية يعتقد أنها تنظم التحولات في كيمياء الجسم، وردات فعل جهاز المناعة، وارتفاع وهبوط دوريين في نبض القلب والدورة الدموية. ويلاحظ بعض علماء البيولوجيا المرتبطة بالوقت، أن هذه الايقاعات قد تساعد في تفسير الأسبوع بأيامه السبعة كوحدة زمنية ـ القياس الوحيد في الروزنامة الذي لا ترقى جذوره إلى علم الفلك.

ولأن لجسمنا ساعته فإنك إذا أسأت استعمال إيقاعات جسمك الداخلية ـ سواء الايقاع الزمني المحتمل أم غيره ـ فإنك تسعى إلى المشاكل وقد تأتي كآبة صباحات السبت واضطرابات النوم وحتى الإحباط، من تمايز بين الساعة المعلقة على الحائط وتلك التي في جسمك.

وهكذا يكون الجسم البشري جزءاً من كون منتظم كأي من آلات الوقت التي صنعناها.

ولكن، ماذا عن الأسئلة الأخرى التي تراودنا جميعاً: هل نستطيع الانتقال في الزمن، أو هل يمكن أن نعكسه؟.

يقول العلماء إنه على رغم أن قواعد الفيزياء قد لا تمنع ذلك، فإن كل الأسهم المنظورة التي تشير إلى الوقت، تذهب في اتجاه واحد.

وأياً تكن ماهية الوقت، فإننا نحن الذين نضفي عليه من ذواتنا ما يجعله يأخذ معنىً متفرداً به.

يقول ديفيد لاندس، وهو مؤرخ لتطور مفهوم التوقيت في جامعة هارفرد: «إن الساعات تنبئ الفرد بالوقت الذي يجب أن يخصصه لعمله والوقت الذي يخصصه لنفسه. وبات العمال أكثر تحرراً من قبل. لا وجود للعالم الحديث بدون الساعة، إنها تشكل الفرق بين مجتمع مركب معقد التنسيق وآخر بدائي يكاد لا يعي أهمية الوقت.

«لا نزال في المطلق، أسياداً في طريقة استخدام الوقت وتأثيره في حياتنا. إن الوقت، أكثر من أي شيء آخر، ما نصنعه منه».

*

هنا يتساءل البعض ترى كيف يمكننا أن «نوسّع» الزمان، حتى نحصل على وقت إضافي لأعمالنا؟

قبل الإجابة عن هذا السؤال لا بدّ من الإشارة إلى أن الوقت أساساً هو ما نحس به، أكثر مما هو أمر خارجي. إن الوقت هو البعد الرابع لحياتنا. وهذا يعني أن بعض من يحس بضيق الوقت قد لا يكون على حق في ذلك. والعكس أيضاً صحيح..

ألا ترى كيف أن بعض الناس يحسّون الساعة دهراً، والبعض الآخر يرونها تمر مرور الثانية؟.

إن الناس عندما يتحدثون عن الوقت ينقسمون إلى قسمين: قسم يشتكي دائماً من الانشغال إلى قمة رأسه.. ويقول: لا أستطيع أن أحك رأسي.

وقسم لا يدري كيف يقضي أوقاته؟ وبماذا يملأها!، مع أن الوقت هو نفسه عند الجميع. وكل واحد منّا يحصل منه بالتساوي مع الآخرين، أي 364 يوماً في العام، و30 يوماً في الشهر، و24 ساعة في اليوم وستين دقيقة في الساعة، وستين ثانية في الدقيقة.

والتفاوت إنما هو في توزيع الأعمال التي نقوم بها، فبعضها يرينا اليوم

قصيراً والبعض الآخر يجعله غير متناهٍ في الطول.

لنتصور تلميذاً يتسلّم جدول وظائفه الأسبوعية دفعة واحدة: «اليوم السبت يجب أن تنجز مئة عملية حساب، وتقرأ عشرين صفحة وتكتب قطعتي إملاء، وموضوعي إنشاء، وتعرف كل شيء عن جغرافية البحر الأبيض المتوسط، وعن الحرب العالمية الأولى، وتشترك في الألعاب الرياضية، وتجد وقتاً للرسم».

الأرجح أن الولد سيصاب بصدمة حين يعاين هذا الجبل من الوظائف منتصباً أمامه، فيفضّل البقاء في فراشه مدّعياً أنه مريض. ولكن حين تقسّم هذه الأعمال تهون معالجتها ويصبح في وسع التلميذ إنجازها بل ويتاح له بعض الوقت الإضافي لملئه بالاسترخاء.

كذلك فإن وضع برنامج عمل يساعد البالغين في شق طريقهم وسط واجبات وارتباطات عدة ويبيّن لهم بالتفصيل كيف يصرفون 168 ساعة في الأسبوع.

فيريهم مثلاً أنهم ناموا 3020 دقيقة وخصّصوا 2875 دقيقة للوظيفة، وصرفوا 1885 دقيقة في أعمال مختلفة مثل التسوق وزيارة الطبيب وبقيت لهم 2300 دقيقة فراغ.

بفضل هذا التحليل يتاح لنا أن نلاحظ بجلاء تلك الظواهر التي نحبها وتلك التي لا نحب. وربما شعرنا بصدمة أمام النتائج التي ترينا مثلاً طول الوقت الذي نُنفقه أمام التلفزيون وقصر الوقت الذي نُبقيه لأقرب الناس إلينا.

إن العوامل الخارجية كثيراً ما تكون سبباً لمشكلات الوقت. ففي أعمالنا نجد أنفسنا عادة مضطرين إلى تحديد مواعيد وتعيين لقاءات ضرورية. لكن مشكلات الوقت تنجم عن مخاوفنا ورغباتنا وليست نتيجة الحظ التعس. إنها من صنعنا، على الأقل جزئياً. نحن نقع دائماً في الأشراك التي ننصبها حين نبالغ في إثقال أوقاتنا بالمواعيد والساعات المحجوزة، ثم بعد هذا نغضب لأن حادثاً غير منتظر أوقعنا في ورطة.

وهكذا فإن الجواب عن السؤال السابق: كيف نمدّد الوقت؟ هو:

بحسن التعامل معه.. وذلك يتطلب أولاً ـ دراسة أوضاعنا معه. وثانياً ـ التخطيط السليم للاستفادة منه..

إننا أحياناً نمدّد أعمالنا في الوقت.. بدل أن نختزنها فيه. ولذلك نشعر وكأن الشغل يملأ كل الوقت، بينما هو ليس كذلك.

لنفرض أن أمامك ست ساعات عمل في هذا اليوم وأن في وسعك إتمام عملك في أربع. هل تُتمّه بسرعة وتستمتع بالوقت الباقي؟ الأرجح لا. فرئيسك أو ضميرك يحسب هذا التصرّف تكاسلاً. ولكن إذا أنفقت الساعات الست في إتمام الوظيفة بأن مددت الأعمال فستشعر بأنك مجتهد وناجح.

في ما يلي مجموعة نصائح تجعل وقتك واسعاً، وتجعلك قادراً على صرفه بنجاح.

أولاً: حدّد الساعات التي تريد أن تقضيها في الأعمال المختلفة.

وحاول أن تتقيد بها ولو بنسبة 70٪ فسرعان ما تجد أنك أنجزت الكثير وزاد لك وقت إضافي:

مثلاً حدّد عدد ساعات العمل، وعدد الساعات التي تريد قضاءها أمام التلفزيون وعدد الساعات التي تريد قضاءها مع أصدقائك وعدد ساعات الترفيه مع العائلة. وتقيّد بذلك ما استطعت لمدة أسبوعين فقط، فسوف تجد ما يلي:

أ ـ وقف الانجرار غير المقصود وراء النزهات والأمور التافهة.

ب ـ وقف تداخل الأمور والأعمال بعضها في بعض، وفي الحقيقة فإن التخطيط يعطيك وقتاً إضافياً كما يريح أعصابك أيضاً.

ولو لم تخطط لوقتك فأنك في الحقيقة لا تضيّع وقتك بل تضيّع أعمالك. إن الطلاب الذين يتوجب عليهم أن يدرسوا لامتحان أو يعدّوا رسالة فصلية يزعمون أنهم لا يقدرون على الدرس إلاّ إذا كانوا في حال نفسيّة ملائمة. وغالباً ما تكون النتيجة أنهم يؤجّلون الشغل إلى ما شاء اللّه ولا

يستمتعون بأوقات فراغهم لأنهم دائمو القلق على الشغل الذي ينتظرهم. أخيراً يدهمهم الوقت ويُرغمهم على الجهد المُضني. وعلى رغم التجارب التي يمرّون بها فلا يخطر لهم أن التخطيط المتقن هو أقرب إلى الصواب، بل ينتهون إلى الاعتقاد أنهم لا يستطيعون العمل إلاّ تحت تأثير الضغط.

إن الذين يكرهون التخطيط هم الذين يتخيّلون صورتين: الأولى صورة المخطط المفرط في الدقة الذي يحاصره التفكير في الموعد الأخير لإنجاز العمل، والثانية صورة المتهاون المنكر للتخطيط الذي يعمل طوال الليل حين يطيب له العمل لكنه لا يحجم عن ترك عمله فجأةً ليذهب في نزهة تدعوه إليها شمس مُشرقة.

كلتا الصورتين تفتقر إلى الدقّة والصواب. فالمخطط الصالح هو الذي ينظّم أوقاته وفقاً لحاجته ويُقيم توازناً حسناً بين العمل والفراغ والاسترخاء. ومُنكر التخطيط يخسر حريته تماماً عند اقتراب المواعيد والاستحقاقات.

وتذكّر دائماً: أن التخطيط السليم هو المفتاح لتوفير وقتنا الضائع وتنظيمه.

حقاً، إن من حاز على عادة التنظيم فهو يكتسب وقتاً أطول، أمّا الذي يعتمد على الفوضى فهو قد يرى نفسه مشغولاً طوال الوقت ولكنه ليس كذلك.. فهو مشغول بصرف الوقت، وليس بإنجاز الأعمال.

إن مدة أربع وعشرين ساعة في اليوم الواحد مدة كافية للكثير من العمل، والكثير من الإنجاز، ولكن تضييع ساعات كثيرة هي التي تجعلها ضيقة.. وكل من يشعر بأنه بحاجة إلى وقت إضافي لإنجاز ما عليه يعاني فقط مشكلة التنظيم.

إن الوقت هو الحياة بعينها، ومن تركه بدون تنظيم أهدره في مجالات سخيفة، وتبقى عليه واجباته الأساسية، فيشعر دائماً بضيق الوقت..

إن معظم المحن هي من نتاج الوقت الذي يُساء استحدامه.. بينما تعود كل الإنجازات إلى الاستغلال الجيد للوقت..

ثم إنك سوف تجد الوقت الكافي لإنجاز كل حاجاتك إذا أنت نظمته، وهذا يتطلب وضع جدول يأخذ بعين الاعتبار ما يجب عليك عمله مقسماً على الزمن..

إن البعض قد يكون دقيقاً في صرف أمواله، فيحسب دائماً حساباً للحاجة، والإنفاق. كما يحسب حساباً دقيقاً للواردات والصادرات، ولكنه يكون مهملاً في ما يرتبط بوقته، فالخسارة في الأموال قد تعوض، ولكن خسارة الوقت لا يمكن تعويضها، فكل دقيقة تضيع لا تعود أبداً، ولهذا فإن عليك أن تصرف أوقاتك ضمن جدول زمني محدد، وميزانية دقيقة.

لقد جعل اللّه الشمس ضياء، وفرض عليها مواعيدها الدقيقة لنعرف الوقت والزمن، ونحسب لهما حساباً. فقال تعالى: **﴿هو الذي جعل الشمس ضياء والقمر نوراً، وقدّره منازل لتعلموا عدد السنين والحساب، ما خلق اللّه ذلك إلاّ بالحق، يفصل الآيات لقوم يعلمون﴾**[1].

والمطلوب هنا هو تقسيم الأفعال على الزمن عبر وضع خطة لما تريد فعله في غدك، وتقدير متوسط الوقت الذي يتطلبه كل فعل منها.

وإنه من الأهمية بمكان أن تعرف أنه لن يستطيع أحد أن ينظم وقتك إلاّ أنت، فحاجاتك تختلف عن حاجات الآخرين، وانتظامك الداخلي صفة خاصة بك مثل بصمات أصابعك، فلربما تكون من أصحاب الإيقاع البطيء، بينما يكون غيرك من أصحاب الإيقاع السريع وقد يملك أحدنا مخروناً عظيماً من الطاقة يعينه على ساعات العمل المتصلة بينما يجد آخر أنه لا يحتمل الاستمرار إلاّ قليلاً، مع أن هذا الاختلاف لن يغير من مقدار الإنجاز الكلي على المدى الطويل.. لكن المهم أن يقوم كل واحد منا بوضع جدول زمني مناسب لإيقاعه الداخلي..

إن المهم إذن هو مراعاة الانتظام الداخلي في أبداننا، ووضع ميزانية

---

(1) سورة يونس: 5.

متناسبة معه لصرف الوقت لإنجاز الأعمال.

أي أنه ليس من المهم أن تلتزم بتنظيم معيّن لوقتك مثلما ينظمه صديقك، ولكن المهم أن تكون لك طريقة معينة ترتضيها في ما يتعلق بتنظيم الوقت. ولسنا نجانب الصواب إذا قلنا إن الوقت هو الوعاء الذي تتعاطى نشاطك من خلاله. فلا غنى لك على الإطلاق عن ذلك الوعاء. لا بد إذاً من تحديد شكل هذا الوعاء والعناية به. وهو من صنعك أنت وطريقة استخدامه من وضعك وهي خاضعة لمشيئتك. فلا بد لك إذاً من تنظيم الوقت ولكن بالطريقة التي ترتضيها بحيث تكون لك عادة وقتية، أو جدول زمني أو تقسيم ليومك بحيث تعتبر الوقت بمثابة ميزانية يومية تقوم أنت برصدها وتوزيعها على بنود معينة.

وطبيعي أنك في تنظيم وقتك ستظل مالكاً لناصية ذلك التوزيع، فلا تخضع له خضوعاً أعمى غير قابل للتعديل، بل إنك تدخل التعديل المناسب كلما وجدت لذلك ضرورة. ولكن لا تترك نفسك ووقتك خاضعين للتلقائية ونهباً للمصادفات. وعليك بتوجيه أنظار أسرتك وأصدقائك إلى ضرورة احترام الروتين الزمني الذي وضعته لتسيير دفة حياتك. فالواقع أنك ما لم تحمل غيرك على المحافظة على احترام نظامك الزمني الذي ارتضيته لنفسك، فإنك ستكون خاضعاً لكثير من التشتيت وتضييع الوقت سدى.

ثم هناك أيضاً طريقة تنظيم للعمل وإعطاء أولويات لأعمالك. والواقع أنك إذا حلّلت حياتك اليومية، لوجدت أنها بمثابة سلسلة من العمليات التي يتكرر معظمها كل يوم، فليس من بأس إذاً من وضع تلك العمليات في سلسلة متجانسة بحيث تأخذ شكل تقليد يمارس كل يوم بالطريقة نفسها. قد يقول لك قائل: «أليس في هذا جمود؟» الإجابة بالنفي، إذ إن الجمود هو أن تكون أسير تلك السلسلة من التقاليد حتى ولو تعارض الروتين الذي وضعته لنفسك مع مصالحك الحيوية التي تنشأ فجأة وبغير توقع. ولكننا لم ننصحك بأن تعطل مصالحك الحيوية ملتزماً بالروتين، بل قلنا لك إن الروتين يساعدك على إنجاز أعمالك بحيث يكون خاضعاً لإمرتك وبحيث تكون على استعداد

لإدخال التعديلات المناسبة فيه، لأنه من صنعك أنت وهو خادمك المطيع برغم أنك تستهدي به وتلتزم بترتيبه. ذلك أن ذلك الالتزام ـ ما دامت الحياة تسير سيراً طبيعياً ـ سيجعل حياتك أسلس كما سيجعل إرادتك بقوتها متجهة إلى ما هو أعلى وأخطر شأناً من تلك الأعمال. إنك ستوفر ذكاءك ونشاطك الابتكاري لما هو أعلى مستوى من تلك الأعمال الروتينية.

وتأكد أنه مع وضع قائمة يومية بأعمالك، فإن أقل جهد تبذله سيعود عليك بأضعاف من الفوائد. وتذكّر في هذا الصدد قول تورو: «لا يكفي أن يكون المرء مشغولاً، بل إن السؤال المهم هنا هو: ما هي المهمات التي تشغلنا».

ومن النصائح التي قدمها خبير استشاري إلى مدير تنفيذي كان يبحث عن الطرق التي تمكّنه من تحسين استغلاله لوقته، ما يأتي: «حدد أهم ستة أعمال عليك أن تضطلع بها غداً وسجلها ورتبها عددياً بحسب أهميتها. وليكن أول ما تفعله صبيحة الغد أن تنظر في البند الأول وأن تبادر إلى العمل فيه حتى تنتهي منه. ثم انتقل إلى البند الثاني، وهلم جراً حتى يحين موعد الانصراف من مكان العمل. ولا تبال إذا لم تتمكن من إنهاء جميع البنود. وإذا لم تستطع أن تحقق ذلك بهذه الطريقة فلن تجديك أي طريقة أخرى. حاول إذاً أن تطبق هذا النظام كل يوم». ولقد وصف المدير التنفيذي هذه النصيحة بأنها أنفع ما أسدي إليه على الإطلاق.

ثانياً: لا تلتزم بما يتجاوز طاقتك.

إن كثيرين يلتزمون بأعمال لا ارتباط لهم بها، ولا يرغبون فيها، وربّما يتحملون مسؤوليات تتجاوز طاقاتهم، فقط لأنهم يعجزون عن أن يقولوا: «لا». وهم إذ يفعلون ذلك، لا لرغبة ذاتية في المساعدة، بل لأنهم يخافون إغضاب الآخرين أو لأن شعورهم بعدم الاطمئنان يجعلهم متكلين على رضا الناس. فهم مستعدّون لتلبية كل طلب مهما يكن مُزعجاً. ولشدّة رغبتهم في كسب المدح والتقدير، فإنهم يغفلون الإشارة إلى ما كلّفهم العمل المطلوب من وقت ومشقة.

إن مشكلة العاجزين عن قول «لا» هي أنهم يرتبطون بالتزامات ووعود يعجزون عن تنفيذها، فيشعرون بالغبن والإرهاق وينقمون على أنفسهم وعلى الآخرين. إنّك تستطيع أن تتعود على التفكير المسبق قبل أن تقبل تكاليف الآخرين لك. يمكنك أن تقول لكل من يطلب منك القيام ببعض الأعمال: «اسمح لي، فإن عليّ التفكير في الأمر قبل إعطائك جوابي» حتى لا تنهمك في أعمال لم يجدر بك القيام بها أصلاً.

ثالثاً: استغل الفراغات بين الأعمال.

نحن غالباً نسارع إلى الانتقال من نشاط إلى آخر، لكن الفترة القائمة بين عملين كثيراً ما تضيع. ونقول لأنفسنا: «لا فائدة من بدء عمل جديد بين هذا وذاك» فإذا كان علينا مثلاً كتابة تقرير يستغرق في نظرنا أربع ساعات، فلا يخطر لنا أن نعالج هذه الوظيفة بتجزئة الوقت ثمانية أنصاف ساعة ونبرّر موقفنا بالادعاء، أن الاندماج في العمل يتطلّب أوقاتاً أطول. وننسى أنه سبق لنا برمجة النشاط التالي الذي قد يكون الاستماع إلى نشرة الأخبار أو حضور برنامج مثير في التلفزيون. إن أكثر الذين يشكون من ضيق الوقت، على رغم ازدياد أوقات الفراغ، هم الذين لا يحسنون الإفادة من الأوقات العارضة والفرص الضائعة في حياتنا العصرية. ينقضي الكثير من الوقت في الانتظار، ولو أحسنّا استغلال ثلث الحالات لأضفنا الكثير إلى وقتنا. فإذا تعودت أن تحمل قلماً وظروفاً للرسائل، فإن بإمكانك أن تكتب رسائل إلى أصدقائك كلّما كنت في عيادة طبيب، كما يمكنك حمل كتاب لمطالعته أو حمل دفتر وكتابة كتاب.

رابعاً: إبدأ العمل في الوقت الذي تقرره بلا تأخير.

إن الشروع في العمل، هو أصعب مراحل العمل.. ولذلك فإننا ما إن نتجاوز مرحلة الشروع حتى يصبح الباقي سهلاً. كلنا نعرف التجربة الآتية:

في ساعة مباركة قرّ رأينا على إنجاز مراسلاتنا صباح السبت. ولكن بدلاً من الشروع فوراً في العمل نتمهّل في تناول الفطور ثم نقرأ الجريدة من أوّلها

إلى آخرها. نراجع رسائلنا واحدة واحدة لنرى أيها يحتاج إلى جواب عاجل، ثم نجري مكالمة هاتفية، وأخيراً نقرّر أن الإسراع في كتابة رسائلنا أمر غير ضروري يمكن تأجيله إلى سبت آخر. ولكن حين نجلس للعمل نجده لا يستغرق سوى وقت يسير، فنأسف لأننا لم نباشره من قبل.

المشكلة ذاتها تعرض لنا حين نتورّط في عدد من الوظائف الصغيرة قبل التركيز على الوظيفة الرئيسية. وفي توزيع جهودنا على هذا المنوال نضيع وقتاً كثيراً.

خامساً: ليكن الحفاظ على وقتك أهم من مجاملة الآخرين.

أحياناً تبتلى بشخص يريد أن يسرد لك حديثاً تافهاً لا يرتبط بدنياك ولا بآخرتك. ولأنك لا تريد مقاطعته، فإنك تخسر الكثير من وقتك وأعمالك، وتخسر مواعيدك أيضاً.

فتعلّم كيف تقاطع الطرف الآخر بتهذيب كأن تقول له: «أعذرني لأن عليّ الانصراف» فهذا أفضل بكثير من الاستماع بنرفزة، وضيق صدر إلى متحدث يستمر في الكلام مثل سيل دافق من خرطوم ماء.

سادساً: رتّب أشياء الدار.

تراكم الأشياء بلا ترتيب يأكل الوقت من دون أن نحس بذلك، كما يرهق الأعصاب أيضاً.

إن التفتيش عن مطرقة أو فتاحة علب لفترة من الوقت يضيّع عليك وقتك كما أن فيه عذاباً مبرحاً، ولا فرق إن كنت تسكن داراً كبيرة من عشر غرف أو شقة من غرفة واحدة، فأنت تخسر كثيراً من وقتك عندما لا تجد ما تبحث عنه. وأحد أجمل الأقوال المأثورة عبر العصور هو: «ليكن مكان لكل شيء، وليكن كل شيء في مكانه».

والتراكم يعني في الواقع عملاً غير منجز يستهلك الكثير من الوقت. فكلنا يحتاج إلى ترتيب يبقي الأشياء في أمكنتها ويجعل حياتنا منظمة.

سابعاً: نظِّم أوقات مشاهدة التلفزيون.

بعض الناس يصلبون أعمارهم على شاشة التلفزيون، فهذا الصندوق السحري يجرك إليه ساعات طويلة وأنت لا تحس بها.

قد يكون التلفاز مسلياً ومثقفاً، إلاّ أنه يسلبنا الوقت. ومراجعة جدول البرامج هي الترياق الناجع للمشاهدة العشوائية لكل ما يظهر على الشاشة. فاختر بعناية ما تنوي مشاهدته لتصرف وقتك على نحو أكثر إفادة.

وفي الختام، فإن أهم ما يرتبط بالوقت هو تنظيمه. فالذين عندهم وقت لا يعملون عادة أقل من الذين ليس لديهم وقت، لكنهم يعرفون كيف يميّزون الأوّليات ويتقيّدون بما يتخذونه من قرارات. ونحن لو تعلمنا حُسن استعمال وقتنا لالتزمنا منهجاً يبدّل حياتنا بكاملها ويساعدنا على حُسن إنجاز أعمالنا.

في كتاب لميخائيل إند حكاية فتاة لم تملك من الدنيا شيئاً سوى «الوقت». وبمساعدة أصدقائها حرصت على حمايته من اللصوص. في هذا الكتاب نقرأ: «الحياة تتضمن سرّاً عظيماً وبسيطاً في آن، يشارك فيه كلّ منّا. هذا السر هو الوقت. يقيسونه بالساعات والتقاويم، لكن هذه المقاييس باطلة أو هي قليلة الفائدة، لأن الوقت هو الحياة كلها».

وهذا صحيح مائة في المائة. ذلك أن «وقتك حياتك».

كيف تنظّم علاقاتك مع المسؤولين؟

- لكي يُحسِّن الآخرون تعاملهم معك، إبدأ من نفسك.. معهم.

- مَن عرف حق مَن هُم فوقه..
عرف حقه مَن هُم تحت يديه.

- الطيبون يمشي طيبهم دائماً باتجاهين: إلى مَن فوقهم وإلى مَن تحت أيديهم.

- أحسِن التعامل مع المسؤول عنك، فسرعان ما ينعكس عليك إحسانك.

كان للإمام علي (ع) طريقته الخاصة في الاحترام، والطاعة، والاقتداء، والعمل مع رسول اللّه (ص) فقد كان يرى فيه قدوته في الحياة، وقائده إلى جنة الخلد، كما كان يراه ابن عمّه وأخاه. .

فكان مثالاً للتعامل السليم مع من هو أعلى رتبة، فكان يتبعه ـ كما يقول ـ اتباع الفصيل أثر أمّه.

ويقال إن فصيل الناقة يجهد على أن يضع قدمه في المكان نفسه الذي تضع الأم قدمها. .

يقول الإمام: «لقد كنت أتبعه (ص) اتباع الفصيل أثر أمّه، يرفع لي في كل يوم من أخلاقه علماً، ويأمرني بالاقتداء به».

«ولقد كان يجاور في كل سنة بـ(غار) حراء فأراه ولا يراه غيري. . ولم يجمع بيت واحد يومئذٍ في الإسلام غير رسول اللّه، وخديجة وأنا ثالثهما. أرى نور الوحي والرسالة، وأشم ريح النبوة».

وهذه الطريقة السليمة في الاتباع هي التي أهّلت الإمام ليكون وزير رسول اللّه (ص) كما قال له ذات يوم: «يا عليّ، إنك تسمع ما أسمع، وترى ما أرى إلاّ أنك لست بنبي ولكنك لوزير وإنك لعلى خير».

وعندما قررت قريش تصفية رسول اللّه (ص) جسدياً، وجنّدت لذلك أربعين رجلاً للانقضاض عليه مع الخطوط الأولى للفجر، طلب رسول اللّه

علياً وقال له: «يا عليّ.. إن قريشاً اجتمعت على المكر بي وقتلي، وإنه أوحي إليّ أن أهجر دار قومي» ثم طلب منه أن يبيت في مكانه حتى يخفي هجرته عن عيون أعدائه. ثم سأله: «ما أنت قائل وصانع»؟.

فقال علي (ع): «أوَتسلمن بمبيتي هناك يا نبي الله؟» قال النبي (ص): «نعم».

فقال علي (ع): «إمضِ لما أُمرت، ومرني بما شئت».

فقال له النبي (ص): «أرقد في فراشي واشتمل ببردى الحضرمي».

وأضاف: «أرضيتَ أن أُطلب، فلا أوجد، وتوجد؟ ولعله أن يبادر إليك الجهال فيقتلونك».

قال علي (ع): «بلى يا رسول الله، رضيت أن تكون روحي لروحك الفداء..».

وخرج النبي (ص) تلك الليلة إلى المدينة.. وكانت بداية رحلة الإسلام نحو الانتصار في التاريخ..

وبهذه الرّوح، وبنفس العزيمة على الطاعة والاتباع، مشى الإمام علي (ع) مع رسول الله طوال حياته..

وكان من الطبيعي أن يكون لرسول الله (ص) أيضاً ذلك الموقف الذي جعله وصيّه، وقال فيه: «أنت مني بمنزلة هارون من موسى، إلاّ أنه لا نبي بعدي». وقال: «يا علي، لولا أن أخاف أن تقول فيك طائفة من أمتي ما قالته النصارى في عيسى بن مريم، لقلت فيك كلمة لا تمر بها على ملأ، إلاّ وأخذوا من تراب نعليك، ومن طهورك ما يستشفون به، ولكن حسبك أنك مني، وأنا منك».

ومع الأخذ بعين الاعتبار أن اتّباع الإمام للنبي، فرضه موقع النبي بصفته رسولاً من الله الذي أوجب طاعته..

إلاّ أن في الطريقة التي اتبعها الإمام الكثير من الدروس في كيفية التعامل ـ بشكل عام ـ مع القيادة الصحيحة، ومع المسؤول في الأعمال.

*

هذه الحياة مثل بناء يرتفع إلى ما لا نهاية، فكل حجر فيه لا بد من أن يكون فوقه حجر، وتحته حجر آخر.

ومن هنا فإن فوق كل مرؤوس رئيس، كما أن فوق كل رئيس من هو أعلى منه..

فكما أن «فوق كل ذي علم عليم» ـ كما يقول القرآن الكريم ـ فإن فوق كل ذي موقع من هو أعلى منه، لا فرق بين نبي ووصيه أو بين موظف ورئيسه أو بين مدير وعماله..

فمهما تكن وظيفة المرء، سواء أكان معلماً بسيطاً أم مديراً تنفيذياً، أم مساعداً اجتماعياً متطوعاً، أم رئيس منظمة، فإنه خاضع لغيره ممن يكون له التأثير في مجرى حياته المهنية وصحته وطمأنينته الفكرية.

وإقامة علاقة جيدة مع الرئيس ربما كان لها أبلغ تأثير في مستقبل المرء.

وفي ما يلي مجموعة من القواعد التي لا بد من الالتزام بها في هذا المجال:

1 ـ إعرفوا الرئيس جيداً:

إن المعرفة ـ كما يقول بيكون ـ قوة ولكي تملكوا هذه القوة استعلموا عن خلفية الرئيس وتاريخ حياته العملية وعاداته في العمل وأهدافه وما يحب وما يمقت..

إن الرئيس الذكي يحب الموظف الذي يعرفه جيداً، ويعرف عاداته ورغباته، من دون أن يفصح عنها.

ولكن: إياكم أن تقفزوا إلى استنتاجات خاطئة أو متسرّعة. ربما ظننتم أن رئيسكم الذي لا يحمل شهادة جامعية يحسدكم على شهاداتكم في إدارة الأعمال. لكن حذار! فربما هو فخور بأن جامعيين يعملون في إمرته.

2 ـ لا ترفعوا الكلفة:

للمسؤول احترامه، ومهما تكن العلاقة بينه وبين الأفراد حميمة، فلا بد من الحفاظ على الاحترام اللازم فيما بينهم.

إن الرئيس والموظف ليسا متساويين في العمل ومن شأن العلاقة الحميمة أن تساوي بين الناس مع ما يرافق ذلك من تأثير خطير. وربما ندم أحد الطرفين على سرّ باح به، وربما تلقى طلبات متطرّفة من الآخر على نحو يحد من حرّية التصرّف واستقلالية التفكير لديه. العلاقة الحميمة مع الرئيس تثير حفيظة الزملاء وتضعف ثقتهم بالموظف صاحب الحظوة. والذي يعتمد العلاقة الحميمة بينه وبين رئيسه للحفاظ على مركزه هو كمن يبني بيته على رمل فلا تلبث أن تجرفه الرياح.

العلاقة الجيدة مع الرئيس يجب ألا تتحول مراعاة طاغية تؤثر في القدرة على الإبداع والإنتاج. أفضل ما يمكنكم تقديمه إلى رئيسكم أن تحسنوا أداءكم.

يبقى أن العلاقة الجيدة والمتينة تساعد الطرفين على العمل بفاعلية وتخلق جواً مباركاً ومفيداً للجميع.

3 ـ استمعوا إليهم:

إن الاستماع الجيد لا يعني فقط سماع الكلمات من المسؤول وتسجيلها، وإنما يعني التقاط المعاني الجانبية لكلماته أيضاً. وكذلك تلخيص الحديث والاستجابة بذكاء. فكيف يكون ذلك؟.

إليكم الطريقة: إنسوا كل توتر وقلق واجعلوا تركيزكم على فحوى كلام الرئيس. دعوا عيونكم تلتقي عينيه ولكن من دون حملقة. دوّنوا بعض الملاحظات واطرحوا عليه سؤالاً أو اثنين بعد أن يكون قد أنهى كلامه. توقّفوا عن الكلام هنيهة كمن يجيل الحديث في رأسه لتظهروا له أنكم استوعبتم ما قاله. أعيدوا على مسمعه ملخصاً للحديث. تذكّروا أن الرؤساء يفضلون الأشخاص الذين لا يحتاجون إلى أكثر من شرح واحد.

4 ـ اختصروا:

وقت المسؤولين أثمن بلا شك من مرؤوسيهم، ولذلك فإن إيجاز الحديث أمر أساسي جداً. على أن الإيجاز لا يعني بالضرورة حشر معلومات كثيرة في حديث سريع تتفردون فيه بالكلام. إنه يعني اختيار الكلام المناسب والوضوح وعدم اللف والدوران. انتقوا كلماتكم جيداً ولتكن واضحة ومباشرة.

إنها فكرة جيدة ألا تتعدى المذكّرة صفحة واحدة. وإذا كان عليكم أن تقدموا تقريراً مفصلاً فاستهلّوه بعرض خلاصته في صفحة واحدة. إن الكتابة الجيدة انعكاس لفكر واضح وسليم بمقدار ما هي انعكاس لمقدرة فذّة على الكتابة.

5 ـ لا ترفعوا مشاكلكم إلى الرؤساء:

من المعروف أنه لا شيء يزعج الرئيس ويستهلك وقته ونفوذه أكثر من الموظفين الذين يعجزون عن حل مشاكلهم بأنفسهم.

حلّ المشاكل الفردية يساعدكم في اكتساب مهارات تحتاجون إليها وإقامة علاقات مفيدة تيسر لكم العمل بفاعلية وترفع منزلتكم لدى الرئيس.

6 ـ التزموا اللّباقة:

أن تكونوا لبقين يعني أن تكونوا دبلوماسيين. وذلك يتطلب مجموعة أمور. فإذا رغبتم في عرض موضوع ما أو الإدلاء برأيكم فيه، نظموا أفكاركم على نحو يجعل رأيكم هو الخيار البديهي. حاولوا ما أمكن أن تجعلوا الرئيس يصوغ الفكرة بنفسه وبكلماته.

طريقة جيدة لذلك هي أن تعرضوا على الرئيس عدداً من الخيارات. فبدل أن تطرحوا حلاً واحداً قدموا إليه قائمة بالخيارات الممكنة مع شرح وافٍ لحسناتها ومساوئها، ودعوا الرئيس يختار. إن عرضاً كهذا يسمح بأن يكون للرئيس الاختيار النهائي ويدفعكم إلى النظر في المسألة بشمول ودقة

أكثر، وتكون النتيجة إفادة للطرفين.

لا تتسرعوا في نبذ اقتراح قدّمه الرئيس. ادرسوه بدقّة. فهو ربما رأى فيه بعض حسنات وإلاّ لما كلّف نفسه عناء عرضه عليكم واختبار ردّ فعلكم عليه. إن لم توافقوه الرأي، اجعلوا اعتراضاتكم في شكل أسئلة (إسألوه مثلاً: هل يمكننا إجراء هذا التغيير من دون إحداث تعطيل كبير؟) أو في شكل اعتراضات قد يثيرها سواكم (قولوا مثلاً: ربما اعترضت دائرة الموظفين بشدة على هذا التدبير). فإذا رأى الرئيس أن اعتراضاتكم مرتكزة على معلومات يجهلها، فسيكون لكم ما أردتم.

لا تخافوا أن تنقلوا إلى الرئيس أخباراً غير سارة، ولكن افعلوا ذلك، بلباقة. فالموظف المستعد لمصارحة رئيسه بلطف وكياسة هو في حال أفضل من حال زميله الذي يداهن رئيسه فيفسح له في المجال كي يأتي أعمالاً مسيئة.

7 ـ أبرزوا حسنات الرؤساء:

ولا يعني ذلك أن عليكم أن تمدحوا رئيسكم بحق وغير حق، بل يعني أن تساعدوه على أن يظهر بأفضل ما يمكن.

أبرزوا حسنات رئيسكم أمام الآخرين، واجعلوه دائماً على علم بما يجري. لا تدلوا بأي معلومات جديدة في اجتماع بحضوره. زودوه بالوقائع قبل الاجتماع واتركوه يعرض الموضوع.

ربما تعيّن عليكم أحياناً أن تتنازلوا للرئيس عن شرف إتمام عمل يعود الفضل فيه إليكم أو اعتماد خطة أنتم أصحابها. لا بأس في ذلك، فهو لمصلحتكم على المدى الطويل بشرط ألا يتحول «سرقة» مزمنة لأفكاركم. وقد قال أحدهم: «الإنسان الذي يتنازل لسواه عن شرف يستحقه له فضل كبير في هذه الدنيا». وعندما تبدو صورة رئيسكم جيدة فصورتكم أنتم أيضاً تبدو جيدة. وعندما ينال هو ترقية، فإن نصيبكم في الترقية يصبح أفضل.

8 ـ أبرزوا الجوانب الإيجابية:

من المستحسن دائماً أن نكون ممن يبرز الجوانب الإيجابية للأفراد سواء كانوا رؤساء، أم مرؤوسين، أم مجرد زملاء عمل..

المديرون الناجحون هم عادة من المتفائلين ويفتشون عن هذه الصفة في كل من حولهم. عندما توردون اسم أحد الزملاء أمام الرئيس اذكروا حسناته لا سيئاته، فذلك يجعلكم في نظره كلاعبين في فريقه ويعزز سمعتكم كأشخاص يحسنون التعامل مع الناس.

9 ـ التزموا عادة البكور:

إن العمل الجاد يتطلب حماسة وتكرساً، وهو قدوة يحتذيها سواكم وتسعد رئيسكم. اعملوا ساعات إضافية في أول النهار وليس في آخره، فأنتم في العادة نشطون في الصباح ومتعبون في المساء. واذكروا أن الوصول باكراً شبيه بالقول: «إنني متشوق لبدءِ العمل» بينما المكوث بعد الدوام يعني «أنني لم أنجز عملي بعد».

10 ـ كونوا أوفياء:

إذا وعدتم المسؤولين بشيء فالتزموا به بقوة.

يتقبل الرؤساء عادة نقاط الضعف في مرؤوسيهم إذا كانت لدى هؤلاء نقاط قوة تفوق نقاط الضعف. الأمر الذي لا يتحمله الرؤساء هو الشك. فإذا أظهرتم أن في استطاعتكم إنجاز عمل ما وأخفقتم في إنجازه، فإن ذلك يُحدث لدى الرئيس شكاً في صدقيتكم.

إذا أيقنتم أنكم عاجزون عن تسليم العمل في الوقت المحدد، أعلموا الرئيس بذلك، وسيكون انزعاجه أقل كثيراً مما لو اكتشف الأمر لاحقاً. ويقول المستشار الإداري وليم ديلاني: «أفضل لكم أن تقترفوا خطأ شريفاً وغير مقصود من أن يذيع صيتكم كأناس لا يوثق بوعودهم ولا يعتدّ بكلامهم».

11 ـ قدِّموا لهم توصيات مبنية على المعلومات الدقيقة:

يقول ستيفن كوني:

«عملت في إحدى المؤسسات لعدة سنوات وكان يرأسها شخص في غاية الفعالية والنشاط. كان في وسعه قراءة التوجهات. وكان خلاقاً، وموهوباً، وكفؤاً، وذكياً ـ ولا أحد ينكر ذلك. لكن كان له طريقة استبدادية جداً في الإدارة. فكان يعامل الناس وكأنهم سناجب ليس لهم أي رأي. وكانت طريقته في التحدث مع العاملين في المؤسسة «اذهب لهذا. . . . اذهب لذاك. . . . افعل هذا. . . . الآن افعل ذاك ـ أنا سأتخذ القرار».

وكانت النتيجة أن نفر منه معظم الفريق الإداري المحيط به، الذين كانوا يتجمعون في الممرات ويشتكون منه بعضهم لبعض. وكانت مناقشاتهم جميعاً دقيقة ومعبّرة كما لو كانوا يحاولون إصلاح الوضع. وكانوا يفعلون ذلك دون توقف، حالّين أنفسهم من أية مسؤولية بسبب عيوب المدير.

وقد يقول أحدهم، «لا يمكنك أن تتخيل ما حدث هذه المرة. قبل أيام دخل إلى دائرتي، وكان كل شيء معداً وجاهزاً، لكنه تدخل وأعطى تعليمات مختلفة تماماً. فقضى على كل شيء عملت فيه لمدة أشهر: هكذا بكل بساطة. ولا أعلم كيف يمكنني أن أواصل العمل معه. وكم سيطول الأمر حتى يتقاعد».

فأجاب أحدهم: «إنه ما زال في الخامسة والخمسين، هل تعتقد أنك تستطيع البقاء ست سنوات أخرى؟».

«لا أعلم، إنه من ذلك النوع من الأشخاص الذين لا يتقاعدون أبداً».

لكن أحد الإداريين كان سبّاقاً، مدفوعاً بالقيم وليس المشاعر. فأخذ زمام المبادرة، فاستبق الوضع، ودرسه، وتعاطف معه. لم يعمِ عينيه عن عيوب المدير، لكنه بدلاً من أن ينتقدها، قرر التعويض عنها. ففي المجالات التي كان المدير ضعيفاً فيها، كان يحاول أن يتلقى الناس ليخفي تلك العيوب ويتعاون مع المدير في مجالات قوته: رؤيته، وموهبته وقدرته الخلاقة.

لقد ركز هذا الرجل على دائرة تأثيره. لقد عومل كأنه سنجاب أيضاً، لكنه فعل أكثر مما هو متوقع منه. فاستبق تنفيذ ما يحتاجه المدير، ورأى بتعاطف اهتمامات المدير الكامنة، لذلك كان حين يقدم أية معلومات، يقدم معها تحليلاته والتوصيات المبنية عليها.

وحين جلست مع المدير ذات يوم بصفتي مستشاراً قال لي: «ستيفن، لا أستطيع أن أصدق ما فعله هذا الرجل، فلم يكن يعطيني المعلومات التي أطلبها فحسب، بل كان يقدم معلومات إضافية هي بالضبط ما كنا نحتاجه. حتى أنه كان يعطيني تحليلاته المعبرة عن أعمق اهتماماتي، وقائمة بتوصياته. وكانت التوصيات منسجمة مع التحليلات، وهذه بدورها منسجمة مع المعطيات. إنه رائع. يا لها من راحة ألا أضطر للقلق على هذا الجزء من العمل».

في اللقاء التالي، نال الفريق الإداري عبارات مثل «اذهب لهذا، اذهب لذاك» ما عدا شخص واحد. وهو ذاك الرجل فكانت العبارة الموجهة إليه «ما هو رأيك؟» فاتسعت بذلك دائرة تأثيره.

تسبب هذا في نوع من الاضطراب داخل المؤسسة. فقد بدأت العقول المتقاعسة من الفريق الإداري بإطلاق قذائفها الثأرية ضد هذا الرجل السبّاق.

لكن الرجل نمت دائرة تأثيره حتى شملتهم هم أيضاً. حتى أصبح أي واحد منهم لا يخطو خطوة ذات أهمية في المؤسسة من دون استشارته وموافقته بما في ذلك المدير نفسه[1].

---

(1) العادات السبع للقادة الإداريين، ص 78 ـ 79.

القواعد الأساسية لإدارة المؤسسات

- بمقدار ما تكون جذور الشجرة سليمة بمقدار ما يزيد عمرها، ويزداد عطاؤها.

- أن تعرف «كيف تدير الأمور؟» يأتي قبل أن تعرف «كيف تؤسس المشاريع؟».

- كل مشروع ناجح بحاجة إلى إدارة سليمة تتناسب مع حجم أهدافه.

- الحياة لعبة،
ومن لا يعرف أصول اللعب يخسرها.

كان لي صديق كثير العمل، ولكنه كان قليل النجاح.

وفتح عدة مشاريع، وفشل فيها..

أسس داراً للنشر، وقبل أن ينجح فيها، تراكمت عليه الديون، فعطلها..

أسس مكتبة لبيع الكتب، وخسر فيها وأقفلها..

حاول أن يؤسس مشاريع اجتماعية، ولم يفلح..

لم تكن مشكلته في قلة طموحه، فقد كانت همته عالية جداً.

ولا كانت مشكلته في كسله، فقد كان كثير النشاط.

ولا كانت في أخلاقه، فقد كان من أطيب الناس.

ولا كانت في إيمانه، فقد كان متعبداً مخلصاً.

بل كانت مشكلته في أنه لا يعرف كيف يدير الأمور..

كان عندما يريد تأسيس مشروع من المشاريع لم يكن يفكر في هدفه النهائي.

وأحياناً كان يبدأ المشروع، وهو لا يعرف مع من سيتعامل؟.

وما أكثر المشاريع التي دخل فيها، ثم خرج منها وقد تراكمت عليه الديون..

وأخيراً ترك خلفه عائلة، وديوناً كثيرة ومات بسبب الضغط ووهن القلب.

*

تماماً كما أن البذور إذا زرعت في الأرض فلا بد من أن تنمو وتثمر، لأن سنة الله تعالى قائمة على ذلك.

وإن لم يحدث ذلك، فإن خللاً ما يكون مانعاً، كأن تكون الأرض غير صالحة للزراعة، أو تكون المياه غير صالحة للأشجار، أو يكون هنالك تقصير من قبل المزارع، أو آفة ما تكون قد ضربت البذور..

كذلك فيما يرتبط الأمر بتأسيس مؤسسة أو إقامة مشروع، فلا يمكن أن يؤسس المرء مشروعاً إلاّ لكي ينمو، ويثمر.

فإذا بقي في مكانه، أو تراجع عما كان عليه فلا بد من أن خللاً ما يكون مانعاً عن ذلك، كأن يكون المشروع أقيم في موقع غير صالح أو في غير وقته، أو أن يكون القائم عليه غير خبير.. أو ما شابه ذلك.

إن سقوط المشاريع قبل أن تعطي ثمارها، مثل الشيخوخة المبكرة التي قد تضرب البشر، لا بد من أن يكون وراءها سبب غير طبيعي. ومع إبعاد ذلك يعود المشروع نافعاً ومثمراً.

إن للإدارة أصولاً، فمن مشى على أصولها فلا بد من أن ينجح فيها. وإلاّ فلا مجال للوم الآخرين.

*

إن النجاح في إدارة الأعمال يتوقف على الإجابة عن الأسئلة الأولية:

ماذا؟

وكيف؟

ومن؟ ومتى؟

فيجب اعتماد القواعد الثلاث الرئيسية التالية:

أولاً: تعيين استراتيجية العمل، وأهدافه.

ثانياً: تحديد النظام الذي يجب اعتماده.

ثالثاً: تعيين إدارة كفوءة تتولى مسؤولية تنفيذ الاستراتيجية بالاعتماد على النظام المقرّر.

وهذه القواعد متساوية في الأهميّة، وهي تشكل أعمدة النجاح في إدارة الأعمال، وأي خلل في إحداها يؤدي إلى الخلل في البقية، فلا تنجح الإدارة السليمة إذا كلّفت بتنفيذ استراتيجية خاطئة. كما لا ينفع وجود نظام سليم إذا كانت الإدارة غير كفوءة..

فلنفترض أنك تريد تأسيس مركز تجاري، فأنت بحاجة إلى تحديد أهدافك منه. أي الإجابة عن سؤال: ماذا تريد من هذا المركز؟.

كما أنك تحتاج إلى وضع نظام معين لإدارته.. أي الإجابة عن سؤال: كيف تدير هذا المركز؟.

وفي الأخير لا بدّ من تعيين مديرين كفوئين للعمل فيه. أي الإجابة عن سؤال: «من يدير المركز؟» وفي الختام لا بد من تعيين الوقت الذي نبدأ فيه العمل.

وكما في المركز التجاري كذلك في تأسيس معهد علمي، أو تأسيس مركز ثقافي، أو حتى بناء مستشفى خيري، فإنك لا بد من أن تحدد ماذا تريد؟ وكيف تريد؟ ومن ينفذ ما تريد؟ ومتى؟.

فتحديد الاستراتيجية يعني تعيين «الأهداف» والتي بدونها لا قيمة للأعمال. وتعيين النظام يعني منع الفوضى التي تؤدّي إلى ضياع الاستراتيجية. والإدارة ـ في الأخير ـ هي العمود الذي يقوم عليه تنفيذ

الاستراتيجية.. أمّا التوقيت فهو البعد الرابع لأيّ عمل.

ومن المهم أيضاً: أن يتناسب النظام مع الاستراتيجية، وإلاّ كان عائقاً أمام تنفيذها. كما أن من المهم أن يكون هنالك هامش للحرية في تحديد النظام، حيث إن المبالغة فيه تطرف لا فائدة منه.

فحذار من المغالاة في التنظيم.. كما لا بد من الحذار في الفوضى.. لأن المغالاة ـ كالفوضى ـ تؤدي بالمؤسسات إلى الدمار..

ولعلّ ذلك كان جلياً في الاتحاد السوفياتي ـ سابقاً ـ أكثر من أي بلد آخر، حيث كان السوفيات يعتمدون في إنتاجهم على مشاريع ذات أمد طويل، وعلى رقابة الدولة وإشرافها على كل فرع من الصناعة. وستالين نفسه يروي النادرة التالية، وهي حوار جرى بينه وبين مفوض الشعب في تنظيم المزارع الجماعية:

ستالين: أين أصبح موسم الزرع، وأوان البذر؟

المفوض: أوان البذر، أيها الرفيق ستالين؟ نحن لا نهتم إلاّ بذلك.

ستالين: حسناً جداً، إذاً، ماذا عنه؟

المفوض: لقد درسنا الموضوع في تفاصيله الدقيقة.

ستالين: إذاً أين أصبحنا؟

المفوض: إن تغييراً يجري، أيها الرفيق ستالين. وهو تغيير حاسم.

ستالين: ولكن ماذا؟

المفوض: يمكننا القول إن ثمة تقدماً كبيراً ينتظرنا.

ستالين: وبالتالي أين أصبح أوان البذر؟

المفوض: حتى هذا اليوم لم يبدأ بعد موسم الزرع وأوان البذر!

بالطبع للمنظمين دور كبير يمثّلونه في كل مؤسسة بشرية، ولكن لا ينبغي أن يكون دوراً مطلقاً، وأن يتحول التنظيم من وسيلة إلى غاية.

صحيح أن الشخص الذي ينجح لديه الحس الفطري للتنظيم، ولكن

مجرد نجاحه يثبت أنه ليس عبداً للتنظيم. فمثل هذا الشخص ليس لديه الصبر لتحمّل جلسات اللجان التي لا تنتهي، والتي يوقف خلالها الكلام كل نشاط وعمل.

والشخص الناجح لا يعلّق أهمية مبالغاً فيها على «المشاريع». فالمشاريع يمكن أن تنحرف. عندئذٍ تُحضّر مشاريع جديدة بكل مهارة ومشقة، وتوضع موضع التنفيذ، ولكن قبل تنفيذها ينبغي أن تحظى بالموافقة، وإلى أن تتم الموافقة عليها، فإن الحالة التي وُضعت من أجلها يمكن أن تكون قد عُدلت كلياً.

من غير الممكن مواجهة حالة غير متوقّعة عندما ينبغي لنا انتظار ردّ نعل الجهاز، أو المنظمة، أو اللجنة. ولا بد من أن لا يكون عقلنا مغلقاً لكي لا نسعى في كل لحظة إلى المحافظة على حيوية تفكيرنا ووعينا.

غير أن التحذير من المبالغة في النظام، لا يعني أننا نعتقد مثلما يقول الفوضويون «بأن التنظيم في اللاتنظيم». ذلك أن كثيراً من الفشل يعود إلى الفوضى، والقليل منه يعود إلى المبالغة في التنظيم.

وعلى كل حال فإنه لو وجدنا فشلاً في مؤسسة ما، فلا بد من البحث عن مصدر الخلل، وتحديده بدقة، حيث إنّ الخلل قد يكون في الإدارة فلا معنى حينئذٍ لتغيير النظام، وقد يكون الخلل في النظام، أو في الاستراتيجية فلا معنى لتغيير الإدارة..

إن من أكثر عوامل الفشل شيوعاً في المؤسسات هو غياب الاستراتيجية، ثم غياب النظام، ثم غياب الإدارة الكفوءة وأخيراً سوء التوقيت..

وإلاّ فإن أي عمل لا بد من أن يعطي ثماره. فليس من المعقول أن تبذل الجهود، ولا تتحصل النتيجة.

*

هذا، وهنالك أمران أساسيان آخران. لا بدّ من أخذهما بعين الاعتبار لنجاح إدارة الأعمال. وهما:

أولاً: تنمية الروح الجماعية.

إن الإنجازات العالية المستوى، في كل مؤسسة، وإدارة إنما تتحقق من خلال التعاون الجماعي في الأعمال.

ولعل من معاني الحديث الشريف: «يد الله ـ تعالى ـ مع الجماعة» هو أن بركة الرب لا تنزل إلاّ على الأعمال الجماعية، والإنجازات التي تتعاون الأيدي في تحقيقها.

أحد المشرفين على العمال في مصنع حراري أعطى تفسيراً لتميّز وحدة من التقنيين بأدنى نسبة من الصرف أو التخلي عن العمل وبسجل ممتاز للفاعلية. ومهمة تلك الوحدة التحقق من درجات الحرارة والضغط في الآلات الدقيقة، وهو عمل رتيب يتسم بالتكرار. فأشار إلى قمصانهم الخضر التي تشبه قمصان الجرّاحين وقال:

«لقد جئت بالقمصان من عند ابني وهو جرّاح قلب. وأخبرت عمالي: أننا نهتم بهذه الأنابيب مثلما يهتم الطبيب بقلوبكم، ولن يكون ثمة سقطات في هذا المصنع ما دمنا نحن نعمل على صيانة شرايينه». وبمزيج من الدعابة والفخر كان واحدهم ينادي الآحر بكلمة «دكتور».

ثمة شركات عده تبرز وتتفوق لأنها تدع موظفيها يشعرون وكأنهم شركاء في المشروع وعندما يمنح هؤلاء الموظفون مزيداً من الاستقلالية والمسؤولية وفرص التقدم، يتحقق ارتفاع في الإنتاج وتحسن في نوعيه.

ثانياً: ضع الحوافز الكبيرة.

كلّما كان الهدف أكبر تراصت القلوب حوله. فإذا أثرنا الحوافز الخيرة للناس، تعاونوا فيما بينهم، وأنجزوا الأعمال الكبيرة.

قال «جارلز غارفيلد» عام 1967 كنت في عداد فريق «غرومن» الفضائي بصفة مبرمج مبتدئ للدماغ الالكتروني. وهو الفريق الذي أوكلت إليه مهمة تصميم، وصنع، العربة القمرية التي حملتها المركبة الفضائية «أبولو ـ 11».

وتلك العربة هي الأولى التي حملت على متنها إنساناً وهبطت به على سطح القمر.

وعندما بدأ العمل حدث أمر مفاجئ وغريب، إذ تحوّل ألوف الرجال والنساء العاملين في المشروع ـ مديرين وسكرتيرات وتقنيين ـ موظفين أعطوا أفضل إنتاج في حياتهم.

في غضون 18 شهراً حقّقت شعبتنا أداء متقدماً جداً بعدما كان ضعيفاً نسبياً. وسألني المدير: «هل تريد أن تعرف سبب ذلك؟» وأشار إلى القمر الشاحب الذي كاد يحتجب في السماء الشرقية وقال: «ما فتئ الإنسان منذ آلاف السنين يحلم بالوصول إلى هناك. ونحن سنحقّق له حلمه».

ويضيف «جارلز»: «لقد اقتنعت بأن الحافز إلى النجاح والتفوق يأتي في الدرجة الأولى من داخل الإنسان».

كيف تتعامل مع المرؤوسين؟

- استخراج أفضل ما لدى الآخرين يتوقف على التعامل معهم بأفضل ما لديك.

- حسن التعامل مع الناس، من أفضل المهارات المكتسبة.

- الاحترام، والإحسان، وتوقع الخير وسائل لإثارة الكوامن الخيّرة لدى مرؤوسيك.

- أربط أفرادك بأحاسيس قلبك وليس بأوامر عقلك.

تقول إحدى الأساطير:

إن مزارعاً فقيراً اكتشف ذات يوم أن أوزته المدللة قد باضت بيضة ذهبية متألقة..

في البداية اعتقد الرجل أنّها لا بد من أن تكون مجرد خدعة، وأراد أن يرميها جانباً.. لكنه غيّر رأيه في النهاية، وأخذها إلى أحد الصاغة الذي أكد له أنها من الذهب الخالص.

لم يصدّق المزارع حظّه الطيب، ولكنه وجد في اليوم التالي بيضة ذهبية أخرى، وكانت كسابقتها من الذهب الخالص.

ويوماً بعد يوم كان يستيقظ في الصباح ليهرع إلى القن، ويجد بيضة جديدة، وأصبح غنياً بشكل خرافي.

وكان الأمر أجمل من أن يكون حقيقة.

ومع تزايد ثروته ازداد طمعه، وقلّ صبره، فكان يحسب اللحظات كل يوم حتى ينتهي في صباح اليوم التالي على بيضة أوزته..

ولما لم يعد يطيق الانتظار يوماً بعد يوم ليحصل على البيض الذهبي، قرّر أن يذبح الأوزة، ليحصل منها على كل ما في جوفها من البيض مرة واحدة، لكنه عندما شقّ بطنها، وجدها فارغة، ولم يجد أثراً للبيض.. وخسر أيضاً الحصول كل يوم على مزيد من البيض، فقد قضى على مصدره..

تذكّرت هذه الأسطورة، عندما قرأت حواراً جرى بين بعض أصحاب

الأعمال عن الموظفين الذين يعملون لديهم.

فقد قال أحدهم لصاحبه: «كيف أصبح أداء الموظفين الكسالى وقليلي الكفاءة لديك؟.

فرد عليه: «يحتاج الأمر إلى أن أُلقي عليهم قنبلة».

فقال أحد الحاضرين: «من سيجمع القطع؟».

فرد عليه: «لا يوجد قطع.. إن الموظف إمّا أن يحسن عمله، وإمّا يجب أن يتم طرده..».

فقال أحدهم: «حسناً، لم لا تفعل مثل ذلك مع زبائنك، بأن تقول لهم: أنظر، إما أن تشتري البضاعة الآن، وإمّا اخرج من هذا المكان..».

فقال: «هذا معناه أن أخسر عملي..».

فأجابه صاحبه: «الزبائن تريد منهم جيوبهم، لكن الموظف تريد منه أكثر من ذلك.. فلم لا تعاملهم بالمثل».

قال: «لأنهم في خدمتي؟».

إن هذا الرّجل كان يريد قتل الأوزة ليحصل على البيض كلّه، فلم يكن يهتم بروح الموظفين، بل بإنتاجهم..

وكان ذلك موقع خطئه..

لأن عليك أن تعامل موظفيك كما تريدهم أن يعاملوا أفضل زبائنك.

ولقد صدق من قال: تستطيع أن تستأجر يد من تريد لكنك لا تستطيع أن تستأجرِ قلبه، ففي القلب يكمن حماسه، وولاؤه.

وتستطيع أن تستأجر ظهر من تريد، لكنك لا تستطيع أن تستأجر عقله، ففي العقل يكمن إبداعه وبراعته.

إن مبدأ القدرة على الإنتاج الصحيح يتطلب أن تعامل موظفيك ومرؤوسيك كأنهم متطوعون، بالضبط مثل زبائنك الذين يأتونك طوعاً، لأنهم بالفعل متطوعون، فهم يقدمون لك أفضل ما لديهم، وهو عقولهم وقلوبهم..

من أفضل المهارات التي لا بد من أن تحاول اكتسابها هو معرفة التعامل مع المرؤوسين، سواء كنت رئيساً في دائرة أم مسؤولاً في شركة.

أن نساعد الآخرين حتى يتفوقوا موهبة تجلب السعادة والنجاح معاً.

إن في الناس دوافع خيّرة، وأخرى شريرة، وأفضل المسؤولين هم أولئك الذين يلهمون الآخرين أحسن ما لديهم، ويثيرون فيهم كوامنهم الخيّرة.

وفي الحقيقة فإن القدرة على استخراج أفضل ما في نفوس الآخرين هي مهارة مكتسبة، وليست فطرية وفي وسع أي فرد أن يرتفع إلى مستواها إذا رغب في ذلك.

وقد تسأل ماذا نفعل حتى نكتسب هذه المهارة؟

والجواب: إليك في ما يلي المبادئ الأساسية التي يجب أن تتقنها للتأثير على الآخرين.

علماً بأن من يتقن هذه المهارة، فإنه يختبر واحدة من أعظم ملذات الحياة.

1 ـ إمدحوا إنجازات الأفراد

كل الناس يعرفون التقريع والعتاب، غير أن الناجحين وحدهم يعرفون كيف ينوهون بالإنجازات، وأن يستحسنوها..

إنّ المرؤوسين، غالباً ما يشتكون أنهم عادة لا يسمعون تعليقاً من رؤسائهم إلاّ عندما يرتكب أحدهم خطأً. يقول مؤلف كتاب «مدير لدقيقة واحدة» فاجئوا مرؤوسيكم وهم يأتون عملاً جيداً ثم أثنوا عليهم فوراً».

إن تقديم الشكر إلى من يساعدنا هو كياسة يجب تطبيقها في كل العلاقات البشرية، لأننا جميعاً نريد أن تلاقي أعمالنا استحساناً لدى الآخرين. وعندما يشكرنا أحدهم بصدق، فإننا لا نتوانى عن اللحاق به إلى آخر الدنيا. قال الناقد الانكليزي صموئيل جونسون: «إن إطراء شخص واحد يؤدي إلى نتائج عظيمة».

ولذلك جاء في الحديث الشريف: «من لم يشكر المخلوق لم يشكر الخالق»، ولقد نوّه رب العزة والجلال بأعمال الصالحين من الأنبياء، والأوصياء، والمؤمنين في عشرات من الآيات المباركة ـ وصرح بأن العمل الصالح يراه الله ورسوله والمؤمنون ـ فقال: «وقل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون».

وقال: «الله يحب المحسنين».

2 ـ توقعوا أفضل ما يمكن من الآخرين

أنظر ماذا تتوقع من المرؤوسين والأفراد، فذلك ما سيظهر منهم.

إن الذين يحبون غيرهم، ويعتقدون فعلاً أنهم يختزنون في أنفسهم الكثير من الخير، لا بد من أن يستخرجوا منهم أفضل ما عندهم.

يقول أحد الخبراء: إنه كلما ازدادت توقعات المعلم من تلاميذه تحسنت إنجازاتهم.

ولقد جرّبت إحدى المدارس ذلك، ففي بداية السنة الدراسية عُيّن لكل أستاذ عدد من التلاميذ. وقد تمّ اختيار أولئك التلاميذ عشوائياً.

وبعد الامتحان النهائي تبين أن أولئك التلاميذ الذين اعتبرهم معلموهم أفضل من غيرهم، أعطوا من أنفسهم خير ما يستطيعون.

بينما الذين لم يتوقع معلموهم منهم ذلك كانت نتائجهم غير مشجعة.

ومرد ذلك أن معلمي الفئة الأولى توقعوا من التلاميذ أفضل مما توقعه معلمو الفئة الثانية. وكانت النتيجة أن الذين توقع منهم معلموهم أفضل من غيرهم هم أيضاً توقعوا من أنفسهم أكثر من غيرهم..

3 ـ اهتموا بحاجات الآخرين

لا يمكن أن تهمل مرؤوسيك، ولا تهتم بحاجاتهم، ثم تتوقع منهم عطاء أفضل..

وقد يقول قائل: إذا لم يكن باستطاعة الرئيس أو المسؤول أن يلبي حاجات الأفراد فكيف يعمل؟

والجواب: إن المطلوب ليس أن تلبي أنت حاجات الآخرين، بل المطلوب أن تهتم بها، فعلى الأقل استمع إلى حاجاتهم، وقدم مقترحات بشأنها.

من الجيد أن نستفسر عن حقيقة ما يعتقده الآخرون، وما يحبون ويكرهون. فالقادة الجيدون يدركون تماماً أنهم إذا أصغوا كفاية إلى الآخرين واهتموا بأمرهم، فإن ذلك يشرح صدورهم ويدفعهم إلى الأمام.

من المهم على كل حال أن نعرف ماذا يحب الآخرون، وماذا يكرهون..

يقول أحد الأساتذة إن رئيس دائرته استدعاه يوماً وأفهمه أن ليس في استطاعته أن يرفع راتبه، ولكن في إمكانه أن يثبته في وظيفته قبل سنة من الوقت المتوقع ويخفف عدد ساعاته التعليمية.

وتابع الأستاذ: «إن رئيس دائرتي لم يعلم أن تثبيتي لم يكن خدمة لي أو حافزاً، وتنقيص عدد ساعاتي مكافأة. فلو كلف نفسه عناء البحث عن حاجاتي لعرف أنني أعشق التعليم وأعتبره امتيازاً، ولادرك أنني على استعداد لأن أدفع من جيبي للمزيد منه وليس لتنقيصه».

4 ـ أوجدوا محيطاً لا يعتبر فيه الاخفاق كارثة مأسوية.

قال أحد الخبراء في السياسة ومعرفة كبيرة بشخصيات اجتماعية كبيرة إن «القدرة على الإخفاق هي طريق النجاح الدائم».

إنّ أنجح المديرين يتوقعون أن يرتكب الأفراد بعض الأخطاء، فلا يصرفونهم من الخدمة ليستعينوا بآخرين جدد، بل يدركون تماماً أنه أجدى كثيراً أن يلقنوا الأفراد كيف يتعلمون من أخطائهم ويستفيدون منها.

إن الناجحين يعرفون تماماً أن الخوف من الإخفاق قد يقضي على كل

من قوّتَي الإبداع والمبادرة. ولذلك فإنهم يتغافلون عن السقطات الثانوية لدى مرؤوسيهم.

5 ـ ضعوا مقاييس رصينة

يولي الناجحون أهمية كبرى للشخصية الفردية، ويصرون على وضع مقاييس عالية، ومبادئ رفيعة للنجاح..

تبدو أساليب القيادة والزعامة متنوعة جداً، إنما هناك أسلوب واحد مشترك بين كل الحوافز الناجحة ألا وهو حبّ الآراء والأعمال العظيمة.

6 ـ أذكروا لهم قصص الأبطال

إن الذين يملكون فن التأثير على الناس يملكون براعة عالية في التحدث عن الأبطال، وسرد قصص البطولات، لأنهم يعرفون تماماً أن الناس يتأثرون بالمواقف العظيمة أكثر من المبادئ العامة.

فلو كنت تريد من الفرد إنجازاً عظيماً، فضع أمامه قدوة عظيمة، وارسم له صورة الأبطال الذين يزخر بهم التاريخ.

إن القيم الحقة تؤثر في الآخرين عادة عندما تتجسّد في شخصيات حقيقية كانوا يلتزمون بها.

7 ـ شجّعوا التعاون

الناجحون لا يكتفون باكتساب الولاء بل يسعون جاهدين إلى تعميم هذا الولاء بين أفراد المؤسسة. وفي أفضل المؤسسات يأخذ الأفراد على عاتقهم تأمين المقاييس العالية.

قال لي صديق اشترى مصنعاً جديداً إن بين موظفيه «مجموعة من ذوي الخبرة الطويلة يعطون أفضل الإنتاج، إنهم أفراد متعارفون يفتخرون بأداء وظائفهم على أكمل وجه بحيث باتوا لا يسمحون لأي منهم بأن يقصر في عمله. إن كل واحد منهم يؤدي واجبه على خير ما يرام بدافع الإخلاص والمنافسة».

لقد تعلّم صاحب هذا المصنع أهمية انتقاء أشخاص يتمتعون بروح التعاون والإخلاص لينجزوا القسم الأكبر من أعماله.

إن القادة العظام ينشئون حولهم أتباعاً يتفوقون عليهم في ما بعد. هكذا يصبح العداؤون مدربين لغيرهم من الرياضيين راجين منهم أن يحطموا كل الأرقام القياسية في المستقبل، ويشجع المديرون مرؤوسيهم على التقدم حتى يصبحوا هم الرؤساء في السنين المقبلة. ولن ننسى الوالدين اللذين، من فرط محبتهم لأولادهم، يرفعانهم إلى مستواهم أولاً ومن ثم يشجعانهم على الارتقاء إلى أعلى.

الناجحون يقلدون ربّ العزة والجلال فهو تعالى عندما خلق الشجرة جعلها كلّما ترتفع تصبح أفضل. فالأغصان أرق من الجذور والأوراق أجمل من الأغصان، والثمرة أفضل من الأوراق.

وهكذا يجب أن يقوم المرء في تربية من يعملون معه.. فهو لا بد من أن يساعدهم لكي يتفوقوا حتى عليه..

8 ـ عيّن مواعيد غير رسمية مع مرؤوسيك

وقم بزيارات لهم، واستفد من عينيك وأذنيك لتلتقط ما يجري، بالطبع المطلوب أن تبحث عن القدرات والأعمال المنجزة، وليس عن المشاكل.

9 ـ تعامل معهم كما تريدهم أن يتعاملوا مع أفضل زبائنك

تصوّر المرؤوس ـ موظفاً كان أم مجرد فرد لديك، أم ولدك ـ وكأنه من زبائنك.. واهتم به بمقدار ما تهتم بإنجازه..

إنه ليس آلة، بل هو بشر من لحم ودم، وعواطف وأحاسيس ومشاعر، وله مثلما لديك من حب الذات.. وحبّ الذكر.. وكلما استطعت أن تتعامل معه كإنسان استطاع أن ينجز لك أفضل ما يستطيع..

كيف تزيد راتبك؟

- القناعة بما لديك يجب أن لا تمنعك من طلب المزيد.

- من أفضل حالات المرء أن يتوسع عليه رزقه، ويؤدّى حقه..

- متطلبات الحياة تزداد كل يوم.
وطلب الزيادة في مدخولك ليس مجرد حق، بل هو أحياناً واجب.

- من دون أن تُطالب بحقك كيف تريد أن تحصل عليه؟

موظف في إحدى الدوائر الحكومية، كان قد مضى عليه أكثر من عشر سنوات، لم يتغيّر فيها راتبه، إلاّ بمقدار بسيط جداً، وهو أيضاً لم يحدث أن طالب برفع رتبته، ولا بزيادة راتبه.

في البدايات، كان يعتبر ما يتماضه جيداً. ولكن مع مرور الزمن، وارتفاع الأسعار، بشكل جنوني، في كل شيء، أصبح يعيش في حالة من البؤس، لكنه كان قنوعاً. وعندما كان بعض أفراد عائلته يعاتبونه على ذلك يقول: «أمورنا ماشية والحمد للهِ فما الحاجة إلى الزيادة»؟

وحدث أن أصيب بنوبة قلبية حادة، انسدت على أثرها عدة عروق رئيسية في قلبه، فاحتاج إلى إجراء عملية جراحية مكلفة.. حيث كان عاجزاً عن تدبير تكاليفها.

وهنا اكتشف أنه كان على خطأ.. وأنه لا بدّ لأمثاله من أن تكون لهم بعض المدخرات لوقت الحاجة. صحيح أن القناعة مطلوبة، لكن التفكير في المستقبل أيضاً مطلوب.

هذا بالإضافة إلى أنّ مشكلة الموظفين تكمن في أن المسؤولين عادة لا يفكرون فيهم، فما داموا منتجين، وفي عز الشباب فإنهم يستخدمونهم حتى الرمق الأخير، فإذا كبروا وضعفوا، فلربما يطردونهم من الوظيفة، ولا هم يحزنون..

راجع صاحبنا المسؤولين حول تكاليف العملية الجراحية، فلم يحصل منهم حتى على وعد بالمساعدة..

فجأة رأى نفسه بين سلة المرض وذلة الوظيفة..

وهنا صمّم ليس أن يطالب بحقه فحسب، بل وأن يسترجع من حقوقه ما قد ضاع..

فدعا كل الموظفين من أمثاله إلى اجتماع في أحد الجوامع، وتحدّث لهم بما يعانيه، وكيف أن جميعهم معرضون لمثل ذلك ثم اقترح أن يقدموا «عريضة» إلى رئيس الدولة يشرحون فيها خدماتهم من جهة، وحقوقهم المتدنية، وعدم وجود ضمانة مستقبلية لهم من جهة أخرى..

وخوفاً من أن تضيع عريضتهم في الطريق إلى الرئيس كتبوا منها عدة نسخ وكلفوا أكثر من واحد بمحاولة إيصالها إليه..

ووقعت العريضة بالفعل بيده، وهو لم يهتم بهم فحسب، بل كلّف بعض الوزراء بتشكيل لجنة تدرس أوضاع الموظفين عامة، وأوضاع هؤلاء خاصة وتقدم اقتراحات بشأنهم..

وكان من نتيجة ذلك تشكيل صندوق الضمان الاجتماعي في كل دائرة، بالإضافة إلى أن رواتب هؤلاء قفزت إلى الحد المطلوب..

وحصل صاحبنا على تبرعات كافية لإجراء العملية التي تكللت بالنجاح.. وهو الآن يعيش في وضع أقل ما يُقال عنه أنه مريح..

*

كثير من الناس موظفون، إما في دوائر حكومية، أو لدى شركات أهلية، أو في مؤسسات تجارية.

والموظف يختلف عن الذي يعمل في الأعمال الحرّة لأن وظيفته تمثّل السقف الذي يمنعه عن الانطلاق كثيراً، خارج حدود الوظيفة.

ومع أنّ إمكانية الارتقاء في ذات الوظيفة أمر وارد وغير مستحيل، إلاّ أن الكثيرين يكتفون بمواقعهم منذ اليوم الأول الذي يدخلون فيه الدائرة، أو الشركة وإلى آخر يوم..

ولمثل هؤلاء لا بدّ من تقديم النصائح اللاّزمة لكيفية رفع رواتبهم على الأقل..

إن الحياة الاقتصادية تزداد صعوبة يوماً بعد يوم بسبب التضخم، وفي أحيان كثيرة يبقى الراتب كما هو، بينما تزداد أسعار البضائع كل شهر، أو كل عام..

ولكي تحصل على زيادة، عليك أن تكون ممثلاً بارعاً وتعرف كيف تلتمسها من دون أن تبدو كأنك تستجدي.

وفي ما يلي إليك ست خطوات تساعدك كي يكون لطلبك تأثيراً فاعلاً:

أولاً ـ قم بتغيير موقفك.

إن أكبر عثرة في سبيل الحصول على زيادة في الدخل هي ما ندعوه موقف «التلميذ الصالح».

هل تتذكر أيام دراستك حين كان همّك الأوحد أن تنجح، كانت المتطلبات حينذاك محددة بوضوح، وفي نهاية السنة يرقّى كل تلميذ أتمّ واجباته إلى الصف الأعلى. وهذا كل شيء.

أما متطلبات العمل فتختلف. فالنظام هنا لا يهتم بك، بل عليك أنت أن تهتم به. لكن كثيرين منا تغيب عنهم هذه الحقيقة.

خذ مثلاً عندما يكون الشغل خفيفاً. إننا نسترخي في انتظار أن يقولوا «هم» لنا «نحن» ماذا نعمل. وإذا تدنّت الأرباح نلومهم لقراراتهم التي كنا نعرف أنها خاطئة، متناسين أننا لم نفعل شيئاً للتأثير فيها. ونحن نخشى أن نصادق الرئيس لكي لا يعتبر ذلك تملقاً لكسب رضاه والحصول على امتيازات.

لكن هذا المسلك ربما كان خطراً. يقول «أديل شيل» وهو خبير في هذا الحقل: «كنت مرة أدير حلقة دراسية ضمت 28 عاملاً على وشك الصرف لأن شركتهم أوكلت أعمالها إلى متعهد خاص. فأخبر رئيس العمال زملاءه أن اللوم يقع عليه. قال: «كم يؤسفني أنني لم أقم مع رئيسي علاقة شخصية

فأسأله عن هواياته وعائلته وكيف أمضى عطلته السنوية وعن سير الأمور في الشركة. إذاً لكنت علمت بالقرار في حينه فطلبت منه أن ينقلنا أو يعهد إلينا نحن في أشغال الشركة».

عليك أن تولي علاقتك برئيسك الاهتمام ذاته الذي توليه عملك. فهل يسعك أن تفترض أن رئيسك ملمّ بحسن أدائك؟ وهل أنت مطلع على أعماله؟ أفلا يجدر بك أن تطلعه على عملك وتستنير بآرائه وتظهر له أنك مهتم بسير العمل في القسم؟ ولكن لا تقصر حديثك على الأمور التي تتعلق بالعمل. إسأله عن هوايته مثلاً وعن رحلته الأخيرة وعن آرائه في الأخبار الصباحية. أظهر له أنك مهتم به شخصياً، ومع الوقت لا بد من أن يبادلك اهتمامك.

ثانياً ـ أعطِ من نفسك أكثر.

إن الاقتصار على حسن أداء العمل لا يفي بالمطلوب لكي تحصل على زيادة في الراتب، لأن ذلك هو ما استخدمت من أجله. إنما عليك أن تقوم بعمل استثنائي لكي تستحق الزيادة. وقد تسأل ما هو العمل الاستثنائي؟ والجواب: إنه يختلف حسب العمل، والمكان، وغير ذلك، إنما كل موظف يستطيع أن يعرف العمل الاستثنائي وإليك نموذجاً له.

قبل سنوات حصلت آنسة على وظيفة كسكرتيرة تعمل على الآلة الكاتبة لدى إحدى الشركات الكبرى. لكنها أخذت، أسبوعاً بعد أسبوع، تؤدي أعمالاً إضافية كحفظ سجل الدوام وإصلاح آلات المكتب من خلال مراقبة عمال الصيانة.

وقررت الشركة الانتقال إلى مكاتب جديدة، ولكن في ذروة الانهماك في النقل صُرف الموظف المسؤول عن هذه العملية. فما كان من الآنسة إلاّ أن تسلّمت العمل وأتمته بنجاح. ثم عملت كضابط ارتباط مع المهندس والمزخرف والمصمم وشركات الهاتف والتأمين. وأكملت العمل في الوقت المحدد وضمن الموازنة المقررة من دون وقوع أي حادث مؤسف.

ثم علمت من صديقاتها في شركات أخرى، أن مستشار النقل، لو جرت العملية في إشرافه، لكان طلب عشرة آلاف دولار ثمن أتعابه. فتسلحت بهذه الحجة وأقنعت رئيس الشركة بأن يدفع لها خمسة آلاف دولار، تبعتها زيادة كبيرة في الراتب. ثم بلغ راتبها ثلاثة أضعاف ما كان في بداية العمل. وبدأت ترأس سبعة موظفين يعملون معها.

كثيرون يتجاوزون حدود عملهم من دون أن يدركوا ذلك. جرّب الآتي: في نهاية كل يوم اسأل نفسك: أي عمل أديته ولم يكن في نطاق واجباتي؟ سجله في مذكراتك، وعندما يحين موعد تقويم إنجازك سيكون لديك سجل جاهز عما أديته من أعمال إضافية لا تعيها ذاكرتك.

ثالثاً ـ أعرض قضيتك على مسؤوليك، ولكن بعد التخطيط لها.

قبل كل شيء فكّر في الزيادة التي تتوخاها؟ تحقق من زملائك في العمل وفي شركات أخرى عن الرواتب التي يتقاضونها وقارنها براتبك.

وإذا كنت تنتمي إلى مؤسسة مهنية فاسأل عن رواتب زملائك في مؤسسات أخرى أو في حقول عمل أخرى. خذ في الاعتبار خبرتك وأهمية الشركة ومركزها ومسؤوليات وظيفتك، ثم حدد الراتب الذي يليق أن تطالب به.

لخص قضيتك على الورق وبيّن إنجازاتك التي يراها رئيسك ذات قيمة له وللقسم وللشركة. أذكر الاقتصاد الذي حققته في الوقت والمال والزبائن الجدد الذين كسبتهم والخدمات التي وفرتها والأنظمة الجديدة التي أحدثتها وتلك التي عدلتها. حاول أن تبيّن ما تعنيه هذه الإنجازات للشركة في ما يختص بالاقتصاد وتوفير المال.

بعد ذلك قرر بنفسك الطريقة الفضلى لعرض قضيتك. هل يفضل رئيسك الخرائط والرسوم البيانية أم الحديث العادي؟ هل يحتاج إلى تلخيص مكتوب لطلبك؟ مهما تكن الأجوبة تذكّر هذا: خطط للعرض بموجب ما يريده هو لا ما تريده أنت.

نظم نقاطك بترتيب جيد. بعد دقيقة أو دقيقتين من المحادثة الودّية ابدأ طرح قضيتك: تستطيع أن تقول مثلاً: «لقد طلبت هذه المقابلة للتحدث عن راتبي». أعرض مهماتك الحالية بإيجاز، وستدهش حين تعلم كم هي غير واضحة في عقول بعض الرؤساء. ثم عدد إنجازاتك تاركاً أبلغها تأثيراً إلى النهاية. لا تأتِ على ذكر الراتب الذي تتوخاه حتى يكون رئيسك استمع إلى كل التوضيحات.

إن سرد أسباب شخصية لطلب الزيادة أمر جيد ومغري. فربما كنت في حاجة إلى شراء بيت أو إرسال ولدك إلى الجامعة. ولكن دع هذه الأمور ولا تذكرها إلاّ إذا سُئِلت. شدِّد على ما أنجزته من أعمال في خدمة الشركة وليس على ما يمكن الشركة أن تعمله لك.

تمرن على إلقاء عرضك بصوت عال وواضح. سجل إلقاءك أو دع أصدقاءك يقوّمونه. لا تحفظ ما ستقوله غيباً. ستبدو أكثر إقناعاً إذا توكلت على وحي الساعة.

رابعاً ـ اعتمد على التفاوض.

لا تلتمس ولا تطالب بلهجة الأمر. وجّه حديثك بحيث يشعر كلا الجانبين بأنه كسب شيئاً. أطلب أعلى مما تعتبره زيادة مشروعة ودع لرئيسك الفرصة كي يخفضه بحسب ما يرى مناسباً، فيشعر بأنه لا يزال صاحب الأمر والنهي.

كن مستعداً لما قد يطلبه رئيسك منك في مقابل الزيادة. ربما كان ذلك مشروعاً لم يؤتَ على ذكره أو عملاً إضافياً يسند إليك. في وسعك أن تقول: «يسرني أن أؤدي هذه الواجبات، لكنني بصراحة لا أستطيع تبريرها مع راتبي الحالي». في هذه المناسبة تتاح لك الفرصة لطلب ترقية أو إعادة تصنيف، وترافق ذلك زيادة في الراتب.

يجب أن يكون شرحك هادئاً وواقعياً. لا تضخم ادعاءك فتقول إنك

أفضل موظف في القسم. إن هذا يعتبر مجرد هراء. لكنك إذا قلت إن حصتك في العمل تجاوزت حدودها لجاء كلامك واقعياً.

خامساً ـ توقع الاعتراضات.

إذا تقدمت بمطالبك ورفضها المسؤولون عنك فلا تيأس، فهذا يحصل لأفضل الناس. حافظ على هدوئك واطلب منه تفسيراً لموقفه.

ربما واجهك بأخطاء ارتكبتها، فلا تحاول أن تجد أعذاراً. إنّما بيّن له أنك تعلمت من هذه الأخطاء لتحسين أدائك. وإلى ذلك، أفلا يُقال إن الطريقة الوحيدة لتفادي الأخطاء هي ألا تجرب أبداً؟

إذا لم يستجب لك استناداً إلى إنجازك فاطلب تفصيلاً للأسباب. إبحث عما يجب أن تعمل وفي أي تاريخ لكي تستحق الزيادة. أكتب مذكرة متفهمة لأجوبة رئيسك واطلب مقابلة ثانية حالما ترى أنك أصبحت مؤهلاً وتفي بالمتطلبات.

وماذا لو أجاب رئيسك أن الشركة ليست في وضع يمكنها من إقرار الزيادة حالاً؟ عندئذ إسأل متى يصبح الوضع مناسباً. إذا كانت الزيادة التي تطلبها كبيرة فربما كانت مخالفة للقوانين. ولكن تذكّر أن القوانين في معظم الشركات ليست متحجرة، لأن الإدارة الحسنة تعلم أن عليها الاحتفاظ بالموظف الذي يتمتع بكفايات استثنائية.

وهنا سؤال هام وهو:

هل تلجأ إلى التهديد بترك عملك إذا لم تحصل على ما تريد؟ والجواب: إن الأفضل ألا تفعل. فرئيسك يدرك أنه ربما خسرك. إلزم الصمت ودع ما هو واضح من دون أن تشير إليه.

على كل حال: لا تكن متوتراً. هدئ روعك وتذكّر أنك وإن لم تنل الزيادة فقد تعلمت الكثير بطلبك. اتخذ الموقف الذي اتخذه المليونير الأمريكي ج.ب. فوكا حين خسر صفقة تجارية كبيرة إذ قال: «إنني لم أخفق، لأنني بتُّ أعلم كيف أنجح في المرة المقبلة».

سادساً ـ إعرف نقاط قوتك.

من أقدم الحكم المأثورة تلك التي تقول: «إعرف نفسك»، فإذا كنت ترغب في تسويق بضاعتك بنجاح فلا بدّ من أن تعرف أولاً قدراتك وطاقاتك، في كافة مجالات الحياة. ولذلك يجب أن تعرف كل نقاط ضعفك، حتى تتغلّب عليها، ويجب أن تعرف مصادر قوتك كي تستمد منها الطاقة لنجاحك، وبإمكانك أن تعرف نفسك من خلال التحليل الدقيق لذاتك ولتصرفاتها.

وعيب الجهل بالذات يمكن أن يبرز لدى طلبك لأي وظيفة، ولقد حصل ذلك مع أحد الأشخاص بعد أن أعطى عن نفسه انطباعاً جيداً عند رب العمل، ولكن عندما سأله الأخير: ما هو الراتب الذي تتوقعه؟ جاء جواب طالب الوظيفة غامضاً، وكان ذلك يعني أنه لا يملك هدفاً محدداً. فقال له رب العمل: «سوف ندفع لك ما يساوي قيمتك بعد أن نختبرك مدة أسبوع واحد».

لكن طالب الوظيفة رفض ذلك مدّعياً أنه يتلقى أجراً أكبر في المكان الذي يعمل فيه، وبهذا فقد فشلت مساومته وخسر فرصة الوظيفة الجديدة، بسبب أنه لم يعرف نفسه.

من هنا فإن عليك قبل أن تبدأ المفاوضة على تعديل في راتبك أو في مركزك الحالي أن تتأكد من أنك حقاً تستحق أكثر من الذي تحصل عليه حالياً. فطلب الزيادة في المال أو المركز قد يختلف كلياً عما تستحقه بالمزيد، ويخطئ الكثير من الناس بمقارنة رغباتهم بمستحقاتهم، لأن متطلباتك المالية تختلف كلياً عن قيمتك الحقيقية. وهذه القيمة تتحدد كلياً بقدرتك على تقديم خدمات مفيدة، وبقدرتك على جعل الآخرين يقدمون خدماتهم.

كيف تحصل على الوظيفة المطلوبة؟

- أكثر من نصف الناس يريدون العمل في الوظائف، لكن الغالبية منهم يفشلون في الحصول عليها لأنهم يجهلون الطريقة الصحيحة في ذلك.

- من السهل الوصول إلى ما تريد إذا عرفت كيف توفر متطلباته الضرورية.

- فرص العمل متوفرة للجميع..
  والعمل في مقدور الجميع..
  فلماذا يفشل بعضهم في الحصول على الوظائف؟

- تعلّم الطريقة.. تصل إلى أهدافك.

هناك ألوف من الناس يبحثون عن العمل كموظفين، وكثير منهم لا يوفق لذلك، بينما يحصل غيرهم على مبتغاهم، فما هي الطريقة النافعة للحصول في أقرب وقت على الوظيفة؟.

إليك الاقتراحات التالية التي توفر لك الطريقة الصحيحة للحصول على الوظيفة:

أولاً ـ الإعلان في الصحف والمجلات. إن ذلك وسيلة تعطي نتائج مُرضية لأولئك الذين يسعون إلى الحصول على وظائف إدارية عادية. أما طلب وظيفة محددة فيحتاج إلى إعلان تفصيلي وبارز، خصوصاً إذا كان من المراتب التنفيذية لأنه يجذب الانتباه أكثر من الإعلان العادي. كذلك يجب تحضير صيغة الإعلان من قِبل شخص مختص يفهم كيفية صياغة صفات طالب الوظيفة بالشكل المناسب.

ثانياً ـ تقديم طلب مباشر للتوظيف إلى صاحب العمل، ويكون موجّه إلى الشركة أو الشخص الذي يريد الخدمة التي يمكن أن يقدّمها الموظف، ويجب أن يكون الطلب مطبوعاً على الآلة الكاتبة بشكل جميل وموقعاً بخط اليد. ويُرفق طلب التوظيف بنبذة مختصرة عن مؤهلات طالب الوظيفة، ويمكن الاستعانة بمختصين لكتابة الاستمارات اللازمة وموجز المؤهلات الشخصية.

ثالثاً ـ طلب الوظيفة عبر المعارف، أي من خلال أشخاص على معرفة بشخصية طالب الوظيفة. وهنا يمكن أن يسعى طالب الوظيفة إلى لقاء

صاحب العمل عبر صديق مشترك. وهذه الوسيلة مميّزة خصوصاً بالنسبة إلى أولئك الذين يسعون إلى الحصول على مراكز عالية ولا يرغبون في «طرح» أنفسهم علناً في سوق الوظائف.

رابعاً ـ طلب الوظيفة بمقابلة شخصية: يمكن في بعض الحالات أن يقدّم طالب الوظيفة نفسه شخصياً إلى صاحب العمل ويُرْفِق ذلك ببيان عن مؤهلاته.

خامساً ـ أذكر المؤهلات التي تؤهلك للمركز المطلوب الذي تسعى أن تتقدّم إليه، وأعطِ تفاصيل كاملة عن السبب الذي يجعلك تظن أنك مؤهل له. وهذا الجزء هو الأهم في طلب التوظيف لأنه يحدد قبل كل شيء الاعتبار الذي يوجهه صاحب الوظيفة للطلب.

سادساً ـ أذكر أنك توافق على العمل لفترة اختبارية، ولا تعتبر هذا الأمر غريباً لأن التجربة أثبتت أنه نادراً ما تفشل هذه الموافقة في إعطاء فرصة لطالب الوظيفة. وإذا كنت متأكداً من مؤهلاتك تكون تلك الفرصة الاختبارية هي كل ما تحتاج إليه لإثبات كفاءتك، وهذا الطلب بالذات يشير لصاحب العمل أنك تملك الثقة بمقدرتك على أداء عملك بشكل متقن وهو مُقنع في أغلب الأحيان.

سابعاً ـ يجب أن تتضمّن النبذة الموجزة في طلب التوظيف معرفتك بنوع العمل الذي سوف تقوم به. فقبل أن تقدّم طلباً للوظيفة في أي مكان قم بأبحاثٍ كافية عن العمل الذي تسعى إلى العمل فيه لتعتاد على نوعه، وسوف يثير ذلك انطباعاً حسناً لدى صاحب العمل ويدل على سعة آفاقك واهتمامك الحقيقي بالعمل الذي تسعى إليه.

وتذكّر حقيقة أن المحامي الذي يكسب في مرافعته، ليس هو ذلك المحامي الذي يعرف القوانين جيداً، بل هو المحامي الذي يحضّر دفاعه بشكل أفضل.

ثم لا تكن قلقاً إذا جاءت النبذة الموجزة التي كتبتها طويلة، فأرباب

العمل يهتمون بتوظيف من لهم المؤهلات الكافية، بغض النظر عن حجمها، وفي الحقيقة يعود نجاح معظم أرباب العمل هؤلاء إلى قدرتهم على اختيار الموظفين الذين يملكون أفضل المؤهلات.

ثم لا تنسَ الاهتمام بالأناقة في تهيئة النبذة الموجزة لأنها تشير إلى الجهد والوقت الذي بذلته في تحضيرها.

قد يكون من الأفضل تقديم النبذة والطلب مطبوعين على الآلة الكاتبة وعلى أفضل أنواع الورق وأن يُغلّفا بأفضل تغليف مع تبديل اسم الشركة إذا كان التقديم إلى شركات ووظائف عدة.

من ناحية أخرى يعرف كل العاملين في مجال المبيعات أن الانطباعات الأولى التي يُكوّنها الآخرون عنهم هي التي تدوم، وهكذا تكون النبذة الموجزة عنك، والمرفقة بطلب التوظيف، هي التي تسوّق لك وتوفر الانطباع الأول عنك. لذلك اعتنِ بترتيبها كي توفر لرب العمل فكرة أن طالب الوظيفة يختلف عن كل ما سبق له أن شاهده من طالبي الوظائف. وإذا كان العمل الذي تسعى إليه يستحق الجهد فهو إذاً يستحق العناية في كل ما يتصل به. ولعلك إذا قدّمت خدماتك إلى رب العمل بطريقة توحي إليه أنك تمتلك مميزات فريدة بك، فمن المحتمل أن تحصل على مردود مالي أكبر مما يمكن أن تحصل عليه لو كان تقديمك نفسك تقليدياً وعادياً.

كل شخص يحب القيام بالعمل الذي يظن أنه مناسب له، فالرسام يعشق العمل بالألوان والرسوم، والحرفي يحب العمل بيديه. ويوجّه أولئك الذين لا يملكون مواهب فنية محددة جهودهم للعمل في حقول التجارة والصناعة.

وفي كثير من البلدان هنالك نطاق واسع من مختلف المهن، بدءاً من الزراعة والصناعة، وصولاً إلى التجارة والمهن الحرة، مثل التعليم والمحاماة والطب وغير ذلك، ومن هنا فإن عليك:

أولاً ـ أن تحدد «بالضبط» نوع العمل الذي تريده، وإذا كان غير متوافر

في بلدك فلربما بإمكانك المساعدة في إيجاده.

ثانياً ـ أن تحدد الشخص الذي ترغب في العمل معه، أو الشركة التي ترغب في التوظيف عندها.

ثالثاً ـ أن تعمل على دراسة صاحب العمل من ناحية طريقته في العمل، ومعاملته للموظفين، وفرص التقدم عنده.

رابعاً ـ أن تتصور ما يمكنك القيام به من خلال تحليلك لنفسك ومواهبك وقدراتك، وأن تعمل على تخطيط الطرق والوسائل الكفيلة بإبراز ميّزاتك وخدماتك وأنواع التطور الممكن أن تحققه.

خامساً ـ أن لا تفكر كثيراً في مدى توافر فرص العمل، بل ركّز على ما يمكن أن توفّره أنت.

سادساً ـ أن تتعاون مع كاتب محترف لكتابة خطتك، بشكل أنيق وواضح.

سابعاً ـ أن تقدم طلبك إلى الشخص المناسب الذي يملك مركزاً مسؤولاً، لأن كل المرحلة الباقية تعتمد عليه، فكل شركة تبحث عن رجال يمكنهم أن يعطوا ما له قيمة لهم، سواء كان على شكل أفكار أو خدمات أو علاقات. وكل شركة عندها فرصة للرجل الذي يملك خطة عمل محددة يمكن أن تكسب منها الشركة.

وقد يكون عليك أن تقوم بتحضير النبذة الموجزة، والخطة الكاملة أياماً أو أسابيع عدة، لكن ذلك يُعوِّض بالمكافأة المالية والفرصة الثمينة التي تحصل عليها، والحصول على اعتراف بكفاءاتك هو الأمر الذي سيوفر عليك سنين من العمل العادي بأجر عادي، ويوفر عليك الوقت المطلوب لتحقيق الهدف المبتغى. واعلم أن كل شخص يبدأ الصعود في سلّم الحياة إنما يكون قد فعل ذلك بالتخطيط المقصود والمنظّم.

*

المعلومات التي يجب أن تُرفق بطلب الوظيفة

المعلومات المرفقة بطلب الوظيفة يجب أن تكتب في نبذة موجزة تُحضَّر كما يحضِّر المحامي قضيّته أمام المحكمة. وباستثناء الحالات التي يكون فيها لطالب الوظيفة خبرة في هذا المجال يُستحسن استشارة شخص خبير، فأصحاب العمل يوظفون الذين يعرفون فن الدعاية في وصف بضائعهم للزبائن، وهكذا يجب على طالب الوظيفة أن يفعل شيئاً مماثلاً. ويجب أن تدرج المعلومات التالية في تلك النبذة الموجزة:

أولاً ـ المؤهلات التربوية: أذكر باختصار وبوضوح نوع التعليم الذي حصلت عليه والميادين التي تخصصت فيها، وأسباب اختيارك لتلك الميادين.

ثانياً ـ الخبرة: إذا كنت تملك خبرة متصلة بالوظيفة التي تسعى إليها، فإن عليك أن تصف خبرتك بالتفصيل واذكر أسماء وعناوين الأشخاص الذين عملت معهم، وتأكد من إبراز أي خبرة «خاصة» قد تزيد من تأهّلك للمركز الذي تسعى إليه.

ثالثاً ـ لائحة بأسماء المراجع الذين يعرّفون عنك: يرغب كل صاحب عمل وكل شركة أو منشأة في معرفة سوابق الموظف أو طالب الوظيفة الذي يمكن أن يعمل لديهم خصوصاً إذا كان يسعى إلى مركز مسؤول، لذلك يُرفق طلب الوظيفة بالأسماء التالية مع عناوينها:

(أ) أسماء أرباب العمل الذين عملت لديهم سابقاً.

(ب) أسماء الأساتذة الذين درست عندهم في المدرسة أو الجامعة.

(ج) أسماء أشخاص بارزين يمكن سؤالهم عنك.

رابعاً ـ تلصق بطلب الوظيفة صورة شمسية التقطت لك مؤخراً.

خامساً ـ تحديد الموقع الذي تسعى إلى الحصول عليه: تَجنَّب طلب الوظيفة بشكل عام دون وصف دقيق للمركز الذي تسعى إلى الحصول عليه، ولا تطلب أي مركز كان فذلك قد يشير إلى ضعف في مؤهلاتك التخصصية.

كيف تصنع من اللاّشيء شيئاً؟

- شركات جمع النفايات الضخمة تكشف أنه حتى الأشياء التافهة يمكن أن تكون وسيلة لبناء إمبراطورية تجارية.

- ليس فقدان الثروة عذراً للفقراء.. وليس فقدان المنصب عذراً للفاشلين. لأنّ ثروة الإنسان الحقيقية هي نفسه التي بين جنبيه. وما دام قادراً على العمل، فهو قادر على أن يصنع من اللاّشيء شيئاً..

- كل ما في هذه الحياة قابل للتحوّل. ولذلك فكل شيء قابل لأن يكون وسيلة للنجاح.

- الوجود أكبر رأسمال للبشرية. وما دام الجميع يملكه فهم يملكون القدرة على امتلاك كل شيء.

كانت في إحدى ضواحي سان فرنسيسكو مزرعة صغيرة أطلق عليها صاحبها اسم: «الدودة السمينة» وهو اسم غريب، ولا شك. . وغرابته كانت هي التي تستوقف المارة، وتستثير فضولهم.

وللدودة السمينة هذه حكاية طريفة. . .

فعندما سرح صاحبها «فرانك ديبو» من الجيش عاد إلى مدينته يبحث عن عمل، فسدت أبواب العمل في وجهه، لأنّه تخطى العقد الرابع. واضطرته ظروفه المالية إلى استئجار غرفة حقيرة لسكنه في خارج المدينة، وكان يشغل الغرفة قبله رجل صيني اعتاد أن يرمي النفايات في الحديقة الصغيرة، وأراد الرجل رفع هذه النفايات لئلا تولد البعوض، فاسترعى انتباهه وجود كثرة من الديدان، ولاحظ أن بعضها شديد اللمعان، وهو نوع يستخدمه صيادو السمك بواسطة السنارة في اجتذاب الأسماك النهرية والبحرية.

فقرر الإبقاء على هذه الديدان لأنّه شخصياً كان من هواة الصيد، فحفر حفرة صغيرة في الحديقة ووضع تلك الديدان فيها بعد أن فرش الحفرة وجدرانها بطبقة رقيقة من الإسمنت؛ وراح يتعهدها كما يتعهد صاحب المزرعة ماشيته، فتكاثرت ديدانه، وألفت محبسها، فصارت تنساب نهاراً في الحديقة وتأوي ليلاً إلى حفرتها.

وهنا جالت في رأس الرجل فكرة: لِمَ لا يبيع الديدان لصيادي السمك؟

ووضع فكرته موضع التنفيذ، فأقبل الصيادون على الشراء، وكان قد

سعّر كل دودة بقيمة بنس واحد، وشجعت النتيجة صاحبنا على توسيع نطاق مشروعه فعدل عن رفع النفايات، وجعل من حديقته بؤرة لتوليد الدود وتربيته، ولما ازدهرت تجارته استأجر أرضاً في الضواحي، وأحاطها بسور وأطلق عليها اسم «الدودة السمينة».

وهكذا استطاع فرانك أن يحقق مشروعاً ناجحاً من مجموعة الديدان..

إن «فرانك» لم يكن بالطبع هو الوحيد الذي صنع من اللاّشيء شيئاً، فقد تفرّغت ذات يوم سيدة وأولادها الأربعة لإصلاح الدمى الصغيرة وأطلقوا على مشروعهم اسم «مستشفى الدمى».

وهكذا صار منزل أنيق مؤلف من دورين مكاناً لإعادة الدمى إلى الحياة. فثمة أرباب اختصاص مهمتهم إعادة الرؤوس المهشمة، وآخرون أنيط بهم تقويم ظهور الدمى المقوسة، أو سيقانها الملتوية، وكانت الأم تشرف على «العمليات الجراحية».

وكما في مسألة الديدان والدمى، كذلك في مسألة الحصى، فقد أسس أحدهم أول جمعية أطلق عليها اسم «جمعية هواة جمع الحصى» فعندما بلغ الرجل واسمه «غرين» الستين من عمره، ولم يبقَ بدّ من إحالته إلى المعاش. راح يقدح زناد الفكر باحثاً عن مشروع يكفيه مؤونة العمل لحساب الآخرين. وخرج ذات يوم يتنزّه على الشاطئ، فوقع نظره على حصاة ذات شكل ولون يندر وجودهما، فالتقطها وعاد بها إلى منزله، حيث عكف على صقلها بآلة حادة. وفي أثناء عملية الصقل جاء لزيارته موظف من زملائه فأعجب بالحصاة، وأعرب عن استعداده لشرائها ليضمها إلى مجموعة الحصى التي يملك. فرفض بيعها، لأنّه شعر وهو يصقلها بميل إلى جمع الحصى واقتنائها.

ودأب صاحبنا مذ ذاك على جمع الحصى، وكان يرافقه في بعض «غزواته» زميله الموظف وآخرون ممّن أضحت عمليّة التقاط الحصى وصقلها واقتنائها بالنسبة إليهم هواية محبّبة. ثم تلقى رسائل من مختلف الأنحاء

الأميركيّة من رجال ونساء يجمعون الحصى ذات الأشكال والألوان النادرة، وفيها يقترحون تأسيس جمعية للهواة، ومتجر يعرض الحصى التي يجمعها أعضاء الجمعيّة ويبيعها للراغبين، على أن توزع الأرباح الصافية على الأعضاء مرّة كل ستة أشهر.

ورحب غرين بالمقترح، وانتخبه الهواة، وعددهم خمسون، رئيساً للجمعية وأناطوا به مهمة إدارة المتجر على أن يتقاضى مرتباً شهريّاً محترماً بالإضافة إلى نصيبه من الأرباح الصافية.

*

ترى بعد هذه الأمثلة، وعشرات أخرى مثلها كيف يسمح البعض لنفسه أن يبرّر فشله بأنّه لا يملك رأسمالاً من المال، أو غيره لكي ينجح؟

إنّ أكبر رأسمال للإنسان في هذه الحياة، هو وجوده على الأرض، وما أنعم اللّه عليه من مختلف النعم ولا شك في أن قابلية «التحول» في تلك النعم تعطي الجميع قدراً متساوياً من القوة على أن يصنع من اللاّشيء ما يريد.

وذلك ما عمله صاحب القصة التالية.. مرّت فترة من الزمن، لم يكن فيها أي بيت في مدينة نيوجرسي يخلو من قفص يضم عصافير ذات ألوان بديعة، وكانت الأقفاص تحمل كلّها ماركة واحدة هي: «فردوس العصافير».

و«الفردوس» اسم أطلقه «دانيال بوهل» على القفص الكبير الذي نصبه في حديقة منزله، الذي كان يصيد به يوميّاً عشرات البلابل والكناري وغيرها... والتي تأتي لتنقد الحبوب المنثورة بسخاء.

وكان الرجل من عشاق الطيور على أنواعها، ولما أحيل إلى المعاش انصرف إلى العناية بحديقة منزله المهملة. ولما كان منزله قائماً على ضفة النهر فقد اعتادت العصافير ورود النهر والبحث عمّا تقتات به في الحديقة المترامية الأطراف، ولاحظ أن العصافير تطيل مكوثها في الحديقة، وأنها تجازف أحياناً بالدنو من صندوق النفايات لتستخرج منه قوتها، فأوحت إليه

هذه الظاهرة فكرة السعي إلى قنص العصافير بنصب قفص كبير يكثر فيه القوت. وأقام القفص على أنقاض كوخ خشبي، وهو مصنوع من الشريط الرفيع الذي تصنع منه أقفاص المطابخ، أمّا بابه فقد شدّ بحبل إلى حيث اعتاد «دانيال» الجلوس لمراقبة «ضيوفه»، حتى إذا دخل القفص الكبير عدد كافٍ من العصافير شدّ صاحبنا الحبل موصداً الباب.

لقد كانت الأمور في البداية ضرباً من ضروب التسلية، ثم أصبحت تلك عمليّة تجارية رابحة جدّاً، لأن «الفردوس» أضحى حديقة غنّاء يؤمها الناس كلّ يوم أحد للتفرّج على أنواع العصافير داخل أقفاص أنيقة معدة للبيع بما في داخلها.

*

كيف تقدّم خدمة تنجح فيها؟

- ينجح من السياسيين، ورجال الدين، والتجار، وأصحاب المصانع من يقدم خدمة يحتاج إليها الناس..

- في التنافس بين المتبارين في التجارة يفوز في النهاية من يقدم خدمة إضافية لزبائنه.

- إملأ الفراغات الموجودة، وبذلك يمتلئ تاريخك بالنجاحات الباهرة.

- أكثر من 80٪ من الصناعات الناجحة ترتبط بالحاجات اليومية للناس.

قامت إحدى المعلمات، وهي لا تعرف شيئاً عن التجارة، ولا تملك من المال إلاّ مائة دولار نقداً، و1700 دولار من الأسهم والسندات، قامت بإنشاء مشروع تجاري خاص بها وقد نجحت في ذلك نجاحاً باهراً.

وهي تسرد قصتها قائلة:

«كنت معلمة في إحدى المدارس الرسميّة، وكان حلمي الذهبي أن أدير وكالة سفريات، فأخذت أفكر كيف أتدبر المال، وأنا أتقاضى مرتباً محدوداً وأنفق القليل الذي أدخره في رحلات إلى كندا أو المكسيك؟ فلم يكن في وسعي إذن أن أدّخر مالاً، فرحت أدخر ما يمرّ بذهني من أفكار بشأن وكالات السفر، وإدارتها وتحسين أساليب العمل فيها، وذلك بتدوين أفكاري في مفكرة صغيرة لا تفارق حقيبتي اليدوية».

«ولم تكن أفكاري تمرّ في ذهني عفوياً، فقد كنت أدوّن كلّ خاطرة، وأذيلها بما أسمعه في رحلتي عن وكالات السفر من أفواه الحمالين ومستخدمي السكك الحديديّة، وسائقي السيارات، ومستخدمي الفنادق ومضيفات الطائرات ومن المسافرين أنفسهم فأسأل الواحد منهم: «هل كان السفر مريحاً؟ وفي أي النواحي لمست تقصير الشركة»؟

«كنت أدوّن الأجوبة والملاحظات، واجتهدت في الوقت نفسه في إقامة علاقات وديّة مع أصحاب الفنادق ومنظمي الرحلات السياحيّة وكبار موظفي شركات الملاحة. وبفضل مفكرتي الصغيرة لم ألقَ كبير عناء في وضع مخطط

مشروعي. ومنذ اليوم الأوّل مشيت بخطى ثابتة على درب واضح المعالم..».

«أنبأتني مفكرتي أن السياح يودّون لو تكفيهم وكالات السفر مؤونة السعي إلى الحصول على أوراق السفر وحجز الأماكن سواء في وسائط النقل أو في الفنادق، فكفيتهم أنا مؤونة ذلك كلّه، إذ عمّمت على الجمهور بواسطة النشر والإعلان أن وكالتي تنتظر من كلّ راغب في السفر إشارة برقية أو مكالمة تلفونية يحدد فيها وجهته وعدد حقائبه واليوم الذي ينوي القيام بالسفر فيه، وهي تتكفّل بالباقي..».

«وبالفعل كان أحد مستخدمي الوكالة يحمل إلى الزبائن أوراق السفر ويسلمها إليهم في مكاتبهم أو في منازلهم، وفي الوقت نفسه تتولى دائرة العلاقات في الوكالة مخابرة شركات النقل والفنادق حاجزة الأمكنة للمسافرين بواسطة وكالتي، موصية بهم خيراً».

«ومبالغة مني في الحرص على راحة المسافرين اتفقت مع أصحاب المؤسسات الفندقيّة في أميركا وأوروبا وبعض البلدان الآسيويّة على إيلاء السياح الذين يسافرون بواسطة وكالتي عناية خاصّة في مقابل الخدمات التي أؤديها لمؤسساتهم. وقد كان لهذه البادرة صداها في نفوس السياح، وأضحى ثناؤهم على مؤسستي خيراً من ألف إعلان تنشره عنها الصحف».

«ثم درجت على نشر أسماء المسافرين بواسطة وكالتي في كبريات الصحف (بعد موافقة أصحاب العلاقة طبعاً) وذلك لعلمي أن الناس يشوقهم أن يروا أسماءهم منشورة في حقل «أخبار المجتمع»، ونظمت رحلة شهرية لزبائني تستمرّ يومين بتعرفة معتدلة جدّاً، ورحلات سنويّة لهواة الصيد وجامعي الفراشات والمعنيين بالآثار إلخ...».

وهكذا أصبحت وكالة السفر التي تحمل اسم ماري فيشر في طليعة الوكالات التي كانت تعمل في ولاية نيويورك، وكان لها فروعها في عواصم الولايات ومكاتب في أميركا الجنوبيّة والوسطى وكندا وأوروبا والشرق.

*

للناس حاجات متبادلة، بعضهم يحتاج إلى بعض، وكلهم يحتاج إلى الله. .

ولو أن أحداً أراد أن يضع قائمة بحاجات شخص واحد فقط من الناس فلربما يعجز عن إحصائها. وهذا يعني أن الجميع يملك فرصاً كثيرة لكي ينجح إمّا عن طريق تقديم خدمة لم تكن متوفرة سابقاً، وإما عن طريق «تحسين» خدمة متوفرة لدى الآخرين. وباستطاعة كل واحد أن يكتشف بسهولة ما يحتاجه الناس في بلده من خلال ما يشعر هو بالحاجة إليه، فما يحتاجه أحدنا يحتاجه كلنا، وما يحتاجه كلنا يحتاجه جميع الناس في هذه الحياة.

الفهرست

القسم الأوّل

كيف تقهر عوامل السقوط؟

كيف تعالج حالة التردد؟ 9
كيف تتجاوز الضجر؟ 19
كيف تقهر الكسل؟ 25
كيف تسيطر على الخجل؟ 33
كيف تتخلص من عادة التسويف؟ 47
كيف تتغلب على التعب؟ 59
كيف تتجنب التعثر بالعجلة؟ 67
كيف تتحمل الأذى ولا تتراجع؟ 79

القسم الثاني

نظّم امورك لتضمن النجاح

كيف تنظم أوقاتك؟ 93
كيف تنظم علاقاتك مع المسؤولين؟ 111

كيف تدير مؤسسة (القواعد الأساسية لإدارة المؤسسات)؟ 123
كيف تتعامل مع مرؤوسيك؟ 133
كيف تزيد راتبك؟ 143
كيف تحصل على الوظيفة المطلوبة؟ 153
كيف تصنع من اللاّشيء شيئاً؟ 161
كيف تقدم خدمة تنجح فيها؟ 167